

REAL
セミナー

ライブ講師®実践会 提供



人前で話す・教える技術

2月7日 10:00 ~ 17:00

2月8日 9:30 ~ 16:30



人前で
**話す
教える
技術**

ライブ
メソッド
5つの公式

寺沢 俊哉
公認講師、日本生体工学
全国総協会の代表

まるごと
使える
テンプレート
付き

どんな場面でも聞き手の
心をつかむ
リピート率 **87%**
実演動画配信中! <https://live5.jp>
知るべき情報が満載!!



講師 寺沢 俊哉



進行案

	基本編 1日完全マスターコース		実習編 研修ゲームや鉄板ネタ
午前 1000～	開場9:45 ●オープニング 「あつかみの」対話 ライブメソッド®について ●企画術 「たこさあかす」で企画する	午前 0930～	開場9:15～ ●オープニング ●構成術2 ・データでつかむ ・物語でつかむ ・実習でつかむ
午後 1700	●構成術1 ●表現術 ●質疑応答・意見交換 ●エンディング	午後 1630	●あなたの研修を 構成してみよう ●プレゼンテーション ●質疑応答・意見交換 ●エンディング
	2日目も参加される方は、 簡単な宿題があります。		60～90分に1回程度 適宜休憩をとります。



寺沢 俊哉

公益財団法人 日本生産性本部 主席経営コンサルタント
「ライブ講師®実践会」代表 <https://live5.jp>

大手流通系企業を経て、1989年、公益財団法人 日本生産性本部にコンサルタント給費生として最年少で入社。以来、経営コンサルタントとして27年にわたり、上場企業から中堅企業まで約200社の経営コンサルティング、数万人の研修を実施。

コンサルティングと研修を融合させた、独自のワークショップは、参加者自身の課題を題材に進めるため実践的であり、リピート率は8割を超える。研修テーマは、「リーダーシップ」「ファシリテーション」「プレゼンテーション」「研修講師養成」など。1998年以降、卓越した企業を表彰する「日本経営品質賞」の審査員として経営品質向上プログラムの普及推進活動に従事している。

2015年より、「人前で教える技術」を磨きあう、「ライブ講師®実践会」を主催。数多くの講師、コンサル、ビジネスリーダーが参加し、ともに学びを続けている。

(主な書籍)



対話で学ぶ経営品質
(生産性出版)



感動の会議！
(ディスカヴァー21)



プロ研修講師の
教える技術
(ディスカヴァー21)



人材育成
(中央経済社)



人前で話す・
教える技術
(生産性出版)

オープニング

駐車場の番号は？



もし、マーケティングの先生が



あついい対話

あわせる

安全安心、仲間

つかむ

興味をひく、驚き、謎

いかす

テーマにつなげる（伏線回収）

「テーマ」に、スポットライトを当てる

つかんで



いかす

かさねて、みつける

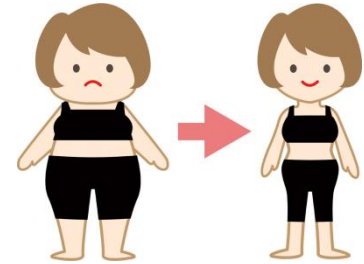
- が大切だとわかっていても、ついつい
やってしまったことって、ありませんか？
- 私は・・・ 失敗談
- それでは、ちょっと考えてみてくれませんか？

- そこから、学んだことは何でしょうか？
- それを、どうやって乗り越えてきましたか？
- 今度同じ場面に遭遇したらどうしますか？

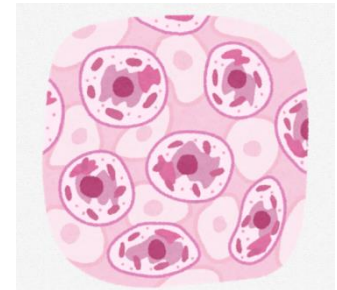
（素晴らしい体験を想起してもらうのもよい）

のせる

- ありがとう。素晴らしい！
承認のスポットライト



- 今のお話を聞いて、いかが？
オートクライン・パラクライン



- 貢献すると 「教える側」に



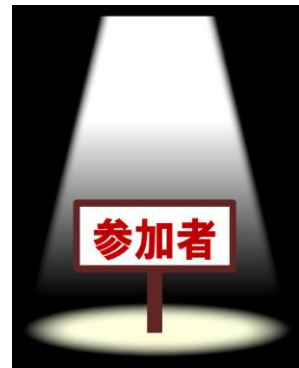
あついかみの対話

あわせる 関係を築く、仲間
つかむ 興味をひく、驚き、謎
いかす テーマにつなげる（伏線回収）



「テーマ」に、スポットライトを当てる

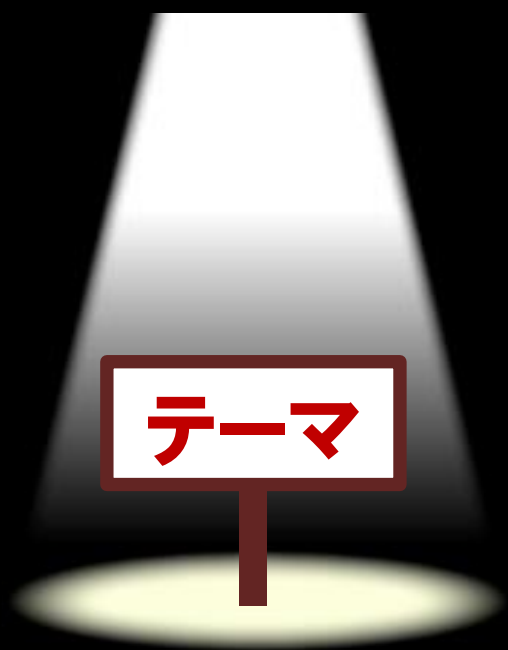
かさねる 経験にかさねる
みつける 発見、答を見つけてもらう
のせる 貢献してもらい承認する



「参加者」に、スポットライトを当てる

2つのポイント

テーマに、 参加者に、
スポットライトを スポットライトを



自分自身をチェックしてみよう

	質 問	1	2	3	4	5
あ わせる	どんな参加者でも、属性やその場の雰囲気にあわせて、関係をつくりあげていくのは得意だ					
つ かむ	興味関心を示していない参加者でも、何らかの方法によって、こちらに注意をむけさせることができる					
い かす	こちらにむけた注意を、そのとき必要なテーマに結びつけて展開していくことができる					
か さねる	テーマに関して自分事と感じてもらうために、参加者自身の経験と重ね合わせて進める事ができる					
み つける	参加者自身に答えを発見してもらい、自身で計画実行する喜びを感じてもらうように進める事ができる					
の せる	行動を加速させるように力づけ、成果を承認することで、場に貢献してもらうように進める事ができる					

気づいたことは・・・

()さんに対して、()の大切さを

あわせる …

つかむ …

いかす …

「テーマ」に、スポットライトを当てる

かさねる …

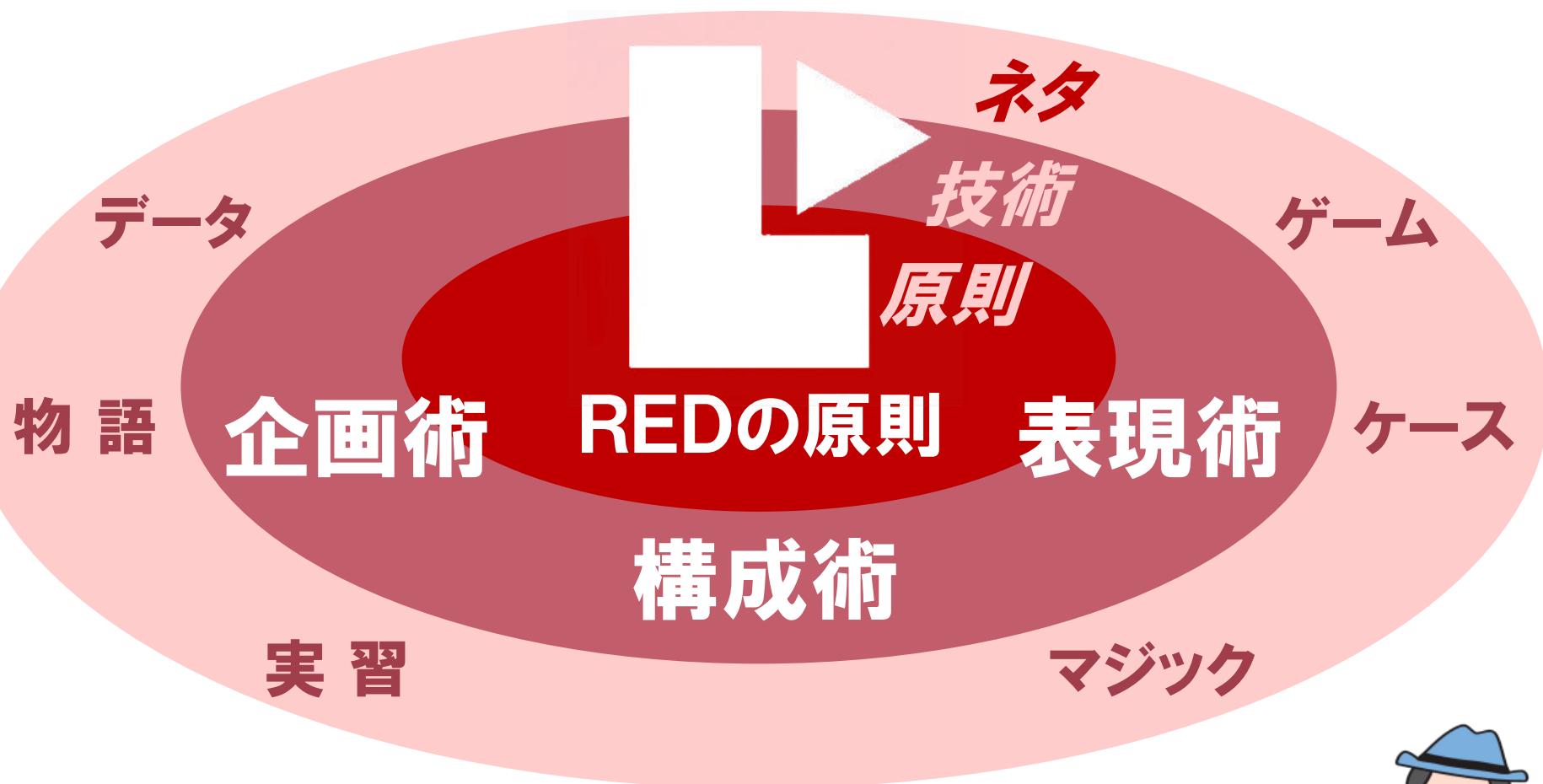
みつける …

のせる …

「参加者」に、スポットライトを当てる



ライブメソッド®2019



価値ある対話の場をつくるための、人前で話す・教える・進める技術。
参加者の心を動かし、行動をうながします！



ゴール と ルール

【ゴール】

- 教える技術の体系である「ライブメソッド®」を理解して
自身の研修・セミナーで活用するためのヒントが得られている。
- 各自の**悩みや課題が解決**している。
- 参加者同士、お互いを**信頼し貢献**しあっている。

【グラウンド・ルール】

- さんづけで ●秘密を守る ●本音で積極的に
- よく聴く ●お互いの成長を支援しよう

私のゴール

私が、今日得て帰りたいこと

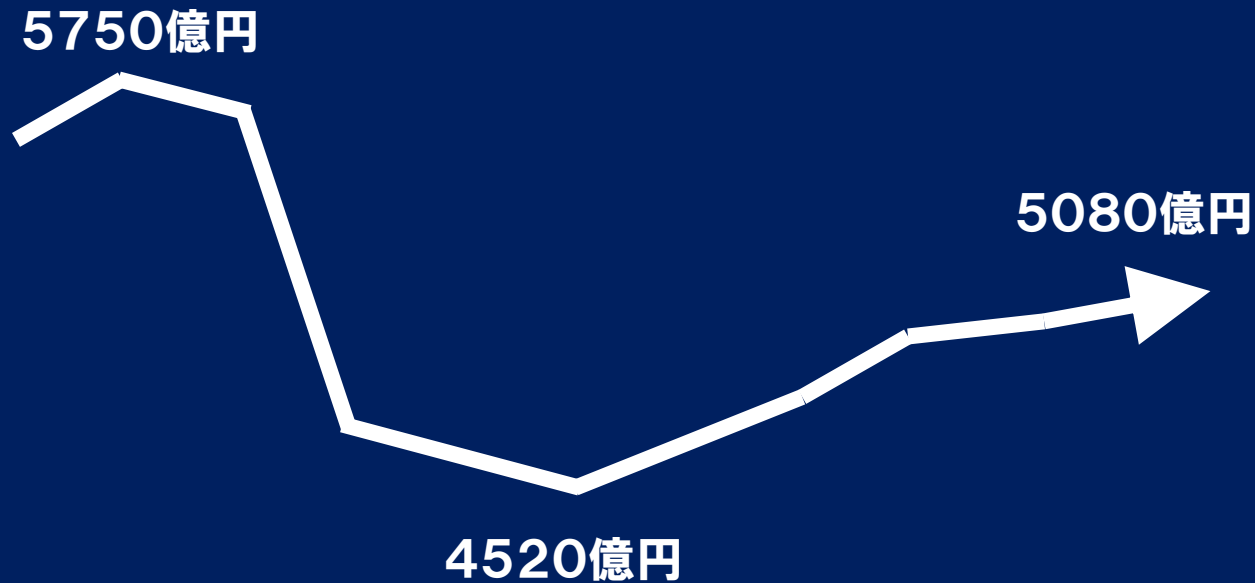
私が、今日貢献できそうなこと

オープニングの進行

- 登場 ●こんにちは（間）
- ありがとう + うれしい + なぜなら
（自己紹介）
- 手上げ（2分以内の参加）
- アイスブレイク
- 価値観・体系・定義
- オリエンテーション
（ゴール、ステップ、グラウンドルール）



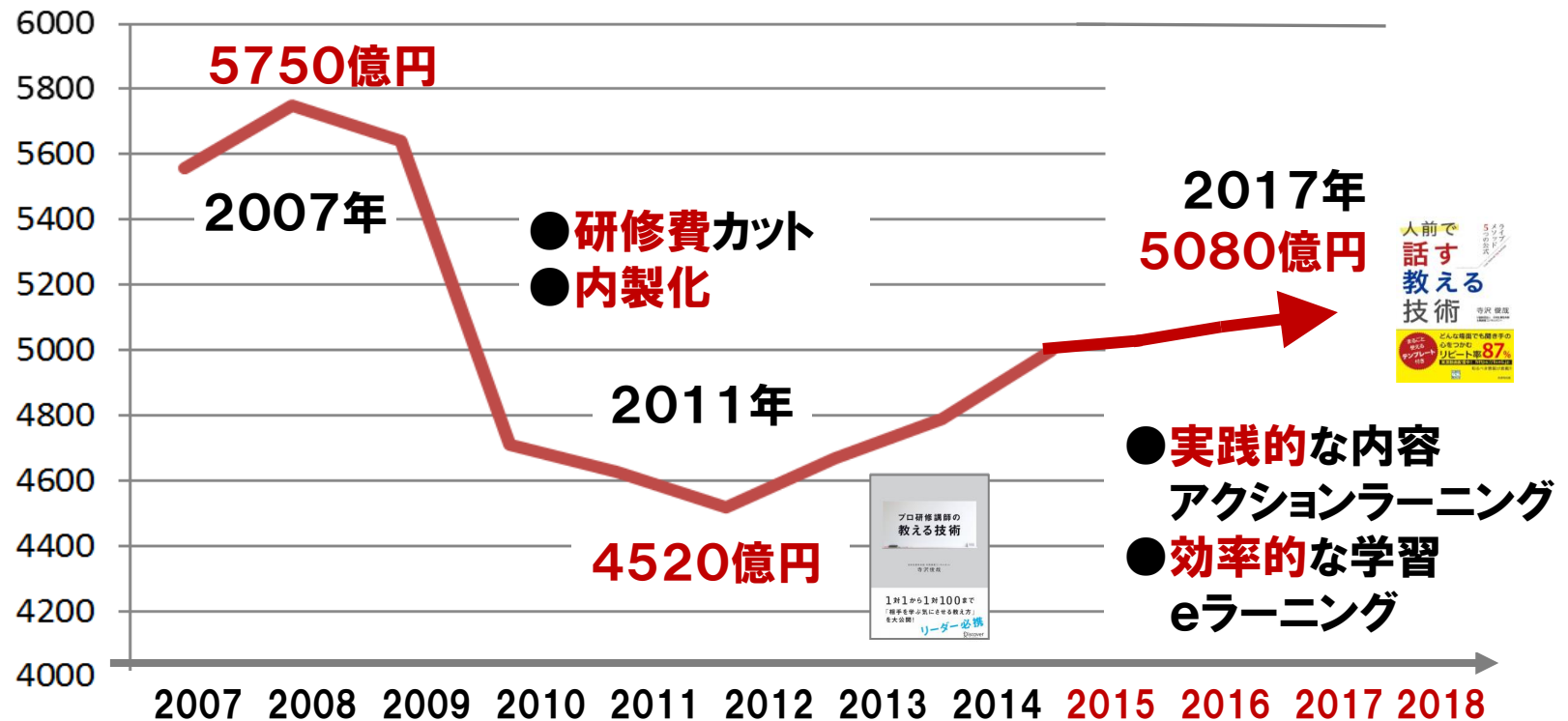
ライブメソッド® 誕生の背景



「ビジネス研修」の流れ①

質の変化が進行中

企業研修の市場規模（矢野経済研究所調べ）



「ビジネス研修」の流れ②

ピットインの機能が求められる



研修・会議

加速

「ビジネス研修」の流れ③

YOUTUBEが追い打ちをかける！

- 「〇〇先生の**講演ビデオ**ありませんか？」
- 一般的、一方的な講義は**動画**で
(好きな時間に、好きな場所で、好きなレベルを選んで)
動画でも、動画だからこそ **ライブ感**！
そして、動画はどんどん**無料**に

では…

- 時間とお金**をかけて、わざわざ**集まって**
研修に参加する意味はどこにあるのか？
- リアルでなければ体験できない価値**を
一方的でなく、双方向、さらに参加者同士
予定調和でなく、その場での発見や納得

価値ある対話の場をつくろう！

📌 ライブ講師®実践会



ホームページ

<https://live5.jp/jk/>

REDの原則

Respect = 敬意

私たちは、すべてに敬意を払います。「師弟共学」

Entertainment = 喜び

私たちは、「あなたの喜びが私の喜び」となる関係をつくります。

Do it = 実践

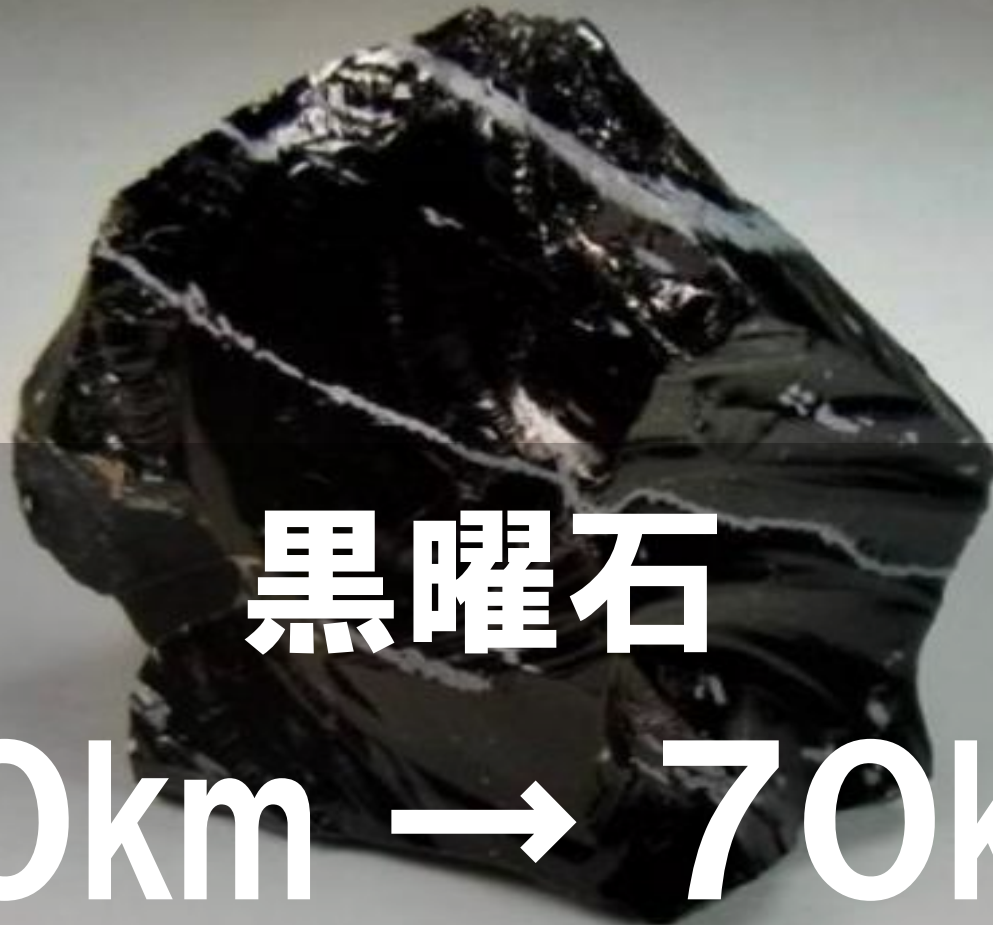
私たちは、実践を通じて学び、発見し、成長を続けます。

ところで・・・

あなたが、「教える」上で、大切にしていることは何ですか？

あなたにとって「教える」とは？

スマトラ大噴火 7万年前



黒曜石

10km → 70km



NHKスペシャル
ヒューマン
なぜ人間になれたのか

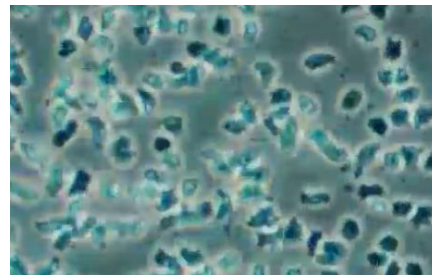
1 時間の灯りを手に入れるのに

標準的な労働者が働く時間

○ 0.5秒

○ 8秒

○ 6時間



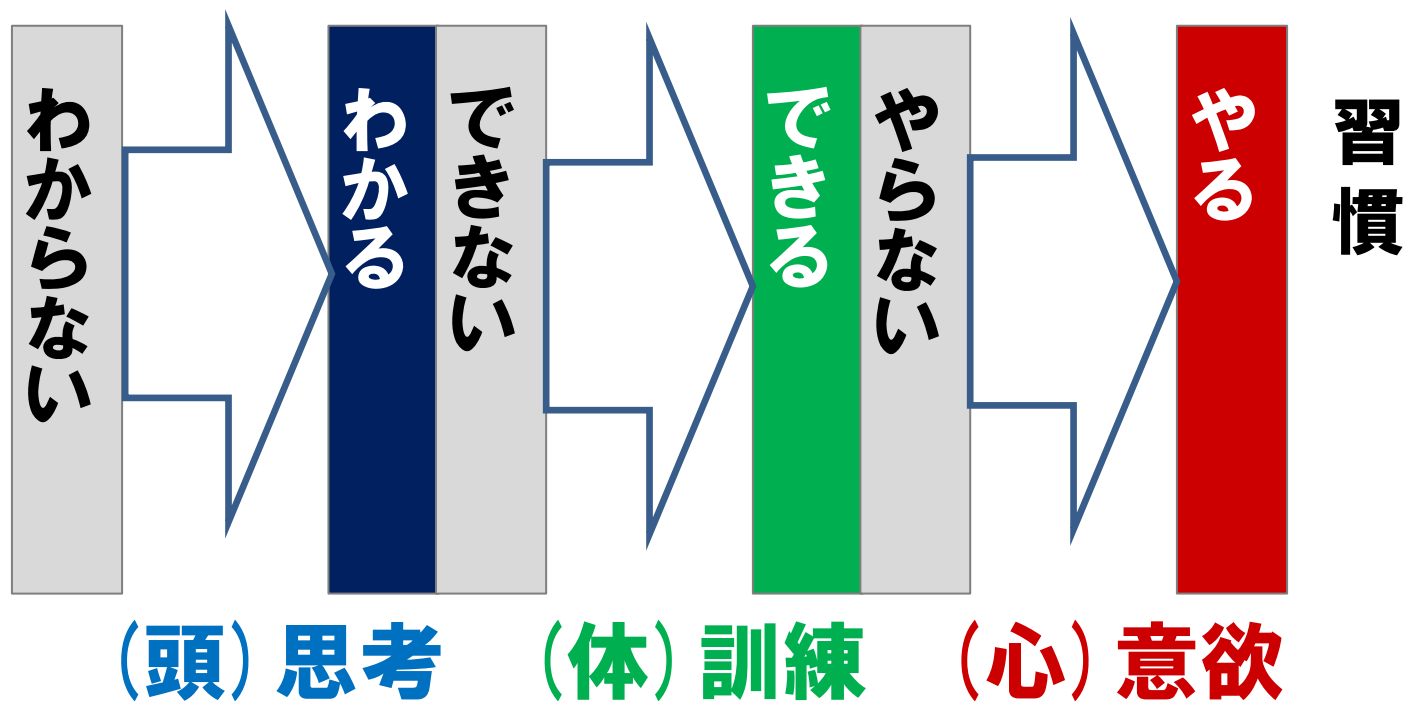
それを実現したのは・・・

①協力 信頼関係

②交換 専門家による役割分担

英知を引き継ぐ

わかる できる やる



心を動かし、行動をうながす！

対話→ 発見 承認 貢献

発見の喜び



答を自分で見つけてもらう

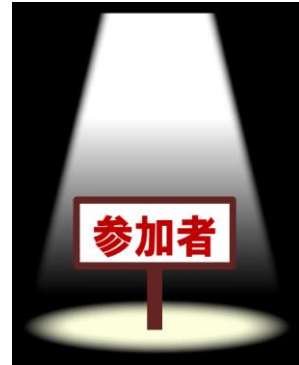
あついかみの対話

あわせる 関係を築く、仲間
つかむ 興味をひく、驚き、謎
いかす テーマにつなげる（伏線回収）



「テーマ」に、スポットライトを当てる

かさねる 経験にかさねる
みつける 発見、答を見つけてもらう
のせる 貢献してもらい承認する



「参加者」に、スポットライトを当てる

自己紹介をどうするか？

(講師自身)の自己紹介

- ・Tアップ(他人にお願いする)
- ・テーマと私(潜ませる)
- ・ドラマティックに(ストーリーテリング)

(参加者同士)の自己紹介

お互いの自己開示によって、
安心して安全な場を





ライブ講師®実践会

企画術

たこさあかす「ワンシート企画書」で企画しよう

企画書例

【タイトル】出版記念特別セミナー「人前で話す・教える技術」
～ライブメソッド 7つの公式

【講師紹介】寺沢俊哉 ライブ講師®実践会代表

公益財団法人日本生産性本部 主席経営コンサルタント
上場企業から中堅企業まで約200社の経営コンサルティング、数万人の研修を実施。コンサルティングと研修を融合させた、独自のワークショップは、参加者自身の課題を題材に進め、リピー率は8割を超える。

【参加者・ビフォー】

約70人 +スタッフ

既存：ライブ講師®実践会会員20数名

新規：参加者40数名

知識技術：多様な領域・ご経験の方々（初心者から超プロまで）

やる気：十二分！

関係性：講師（寺沢）とはメルマガなどで知っている。

参加者同士の面識はまだ少ない。

【根拠・開催趣旨～なぜ今？】

2017年10月25日に6年ぶりの新刊「人前で話す・教える技術」（生産性出版）が発刊されました。本書で提案している「ライブメソッド™」の有効性を実感いただき、ご自身のお仕事に活かしていただきたい。→ライブ感あふれる大人の学びの場をつくる「ライブ講師®」の仲間として。→ライブ講師®講師実践会へのご参加。→「ライブメソッドの」実践研鑽・普及推進。

【参加者・アフター】

知識技術：自分の強み弱みが明確になった。体系的に整理することの大切さがわかった。

やる気：これからも研鑽したい。ライブメソッドに興味をもった。

関係性：お互い共通の思い（課題）をもった仲間。もっとこの人と話したい。

「ライブ講師®実践会」に興味をもった。

【環境】日時：10月15日（日）1330～1730

場所：東京アバンセッド神田カファレンス 2A

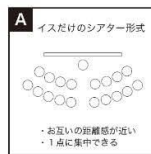
。服装：自由（登壇するときの格好を推奨）

・持ち物：筆記用具

・事前課題：なし

・グラウンドルール：当日確認

・レイアウト



・会場設備：プロジェクター&スクリーン
ホワイトボード2枚

・持ち込み備品：PC他

・テキスト：書籍

・根回し：撮影、受付など

【ストーリー・ライン】

		知識・技術	やる気	ポイント
1200 準備 1300	・外部動線 ・レイアウト			
1300 開場	★BGV（Q 紹介） 受付		ワクワク	受付レイアウト
1330 開始	・MC ・オープニング ★駐クイズ ★S チェック ・オリエンテーション ★個人のゴール ・LM全体像公式1～5 ★公式3 オープニング	こんにちは（間）～ 公式1あつかみの なるほど振り返り	安心 ビックリなるほど できそう ゴール決めよう 体系的だ	講師以外でも活用
1500 休憩	写真全体・サイン・カード			
1530	★アイスブレイク（5人組） ★講師の自己紹介 ・個人→G→全体（公式4） ----- ★シャプリング（錯覚） ・振り返り★S チェック ・「実践会」のご案内	潜ませるポイント デリバリー FBの仕方 ネタを発展させる	さっそく使える 日々練習だ 面白い（創造的） 研鑽したい	全体の一部だ 複数の選択肢
1730 退出				ご案内レイアウト

これが「ワンシート企画書」だ

た

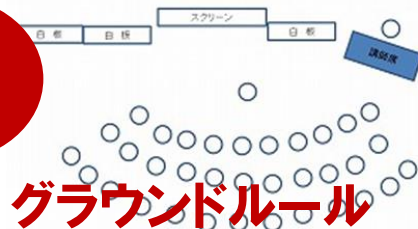
●タイトル(副題)

●講師紹介

●参加者のビフォー

●環境・ツール

か



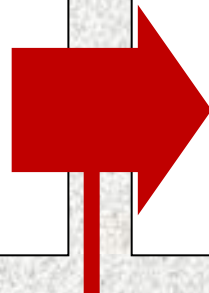
●根拠(講師側の意図)



そのために、こうなって欲しい!

●参加者のアフター/ゴール

あ



●ストーリーライン

オープニング

メイン

エンディング

ビフォー・アフターをつなげる形で、内容を構成していく途中のゴール(知識、やる気)も設定(マイルストーン)

す

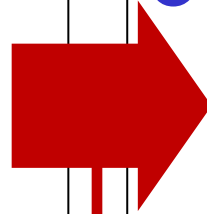
私の研修・セミナーは・・・

●タイトル(副題)

●根拠・開催理由

●参加者のビフォー

●参加者のアフター/ゴール



●環境

●ストーリー・ライン

ビフォー → アフター

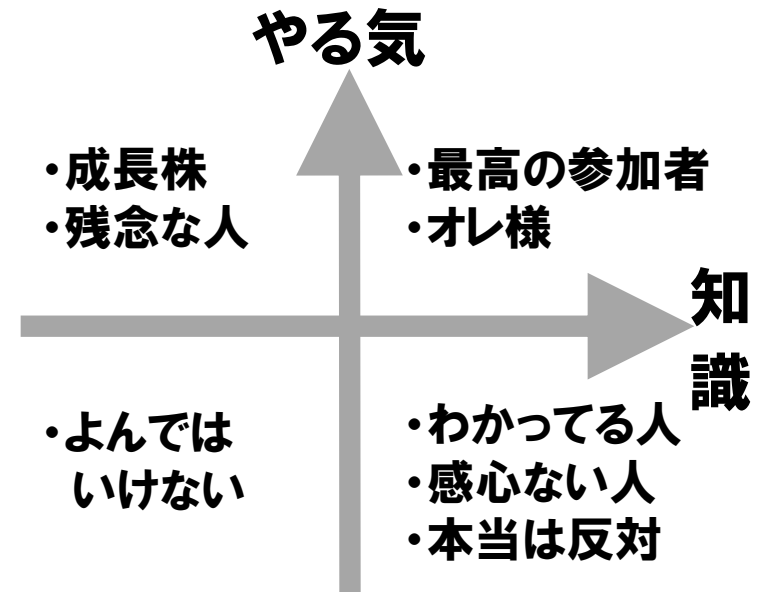
●参加者

・人数、属性 ・忙しさ

①知識レベルはどうか？

②やる気レベルはどうか？

③お互いの関係性は？



○課題

①事前課題・事後課題

②根回し 関係者は？



ビフォー → アフター

●参加者

- ①知識レベルはどうか？
- ②やる気レベルはどうか？
- ③お互いの関係性は？



ベネフィット(その先・誰かのため)
未満足 to be continued

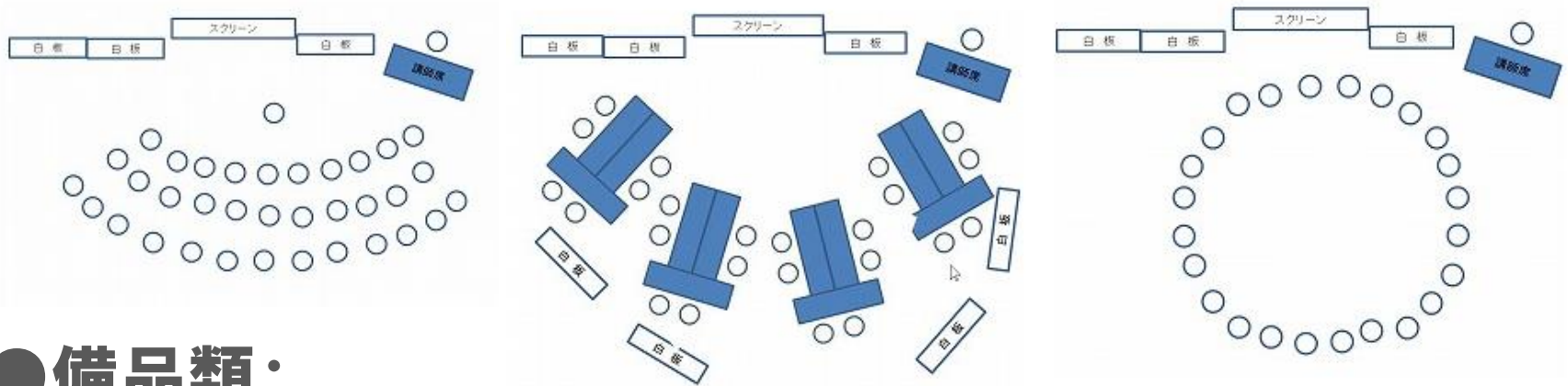
○課題

- ①成功の状態とは？
- ②事後フォローはどうする？



環境を整えよう①

- 会場設営：時間場所 インテリア 照明 空調 掲示物
BGM、レイアウト、ホワイトボード、プロジェクター、他



- 備品類：
名札、テキスト、筆記用具、付箋紙、ツール、他
- スタッフミーティング 心をひとつにする
笑顔であいさつして、1人ひとりを受け入れる
- グラウンドルール

環境を整えよう②

●テキスト・プレゼンツール

	良 さ	留意点
①パワーポイント	前をむいて学べる	見やすさ
②ホワイトボード （模造紙）	// 1つひとつ確認 話を受けとめる	早く書く 整理しながら書く
③映像教材	// 臨場感	時間
④ノート・シート （書込・穴埋型）	参加者自身が集中 記録に残せる	うつむき
⑤本・資料	じっくり復習できる	量が多い 棒読み
⑥ポストイット＆ペン	自習に並べ替え	ペンの太さ
⑦タイマー	時間管理	声かけ
⑧実習ツール	さまざまな展開	効果的な活用

プログラムをチェックしてみよう

	質 問	1	2	3	4	5
た タイトル	おもわず参加したくなるような、わかりやすく、興味を引きつけるようなタイトルか？					
こ 根拠	なぜ、今、ここで、あなたが行わなければならないかが明確になっているか？					
さ 参加者 ビフォー	参加者(課題)の参加前の状態(5項目)を押さえているか？					
あ 参加者 アフター	参加者(課題)の参加後の状態(3項目)を押させているか？ ベネフィットは明確か？					
か 環境・ ツール	適切な場を設定しているか？テキストやツールの工夫をしているか？グラウンドルールは？					
す ストーリー ライン	オープニング、エンディングを工夫しているか？内容にあった興味深い脚本になっているか？					

気づいたことは・・・

企画書は営業ツールだ

- 提案する
- 関係者とともに作成していく



「ワンシート企画書」
(たこさあかす)



- 研修の実施



- ふりかえり
- 社内を流れていくツールとして

ワンシート企画書フォーマット

TERAMEDIA

【タイトル】 出展記念特別セミナー「人脈で勝つ」を伝える企画書 →ライフメソッド 7つの伝説	【概要】 開催概要を一覧で示す 2017年10月25日に開催される特別セミナー「人脈で勝つ」を伝える企画書。本企画は、ライフメソッドの7つの伝説をテーマに、参加者に対して、人脈の重要性を伝える。また、ライフメソッドの7つの伝説をテーマに、参加者に対して、人脈の重要性を伝える。
【講師紹介】 専任講師 ライフメソッド代表取締役 本企画は、ライフメソッドの専任講師である、ライフメソッド代表取締役の講演をメインとする。また、ライフメソッドの専任講師である、ライフメソッド代表取締役の講演をメインとする。	【参加者・アフォー】 知識提供：参加者の人脈が広がった。体系的に整理することの大切さがわかった。 やる気：人脈を広げるためのノウハウがわかった。ライフメソッドに興味を持った。 関係性：お互いに人脈の重要性を認識し、人脈を広げるためのノウハウを共有した。
【参加者・デフォー】 約200名、各々100名 会場：ライフメソッド本社（東京都中央区） 参加費：参加費4000円 知識提供：参加者の人脈が広がった。体系的に整理することの大切さがわかった。 やる気：人脈を広げるためのノウハウがわかった。ライフメソッドに興味を持った。 関係性：お互いに人脈の重要性を認識し、人脈を広げるためのノウハウを共有した。	【ストーリーライン】 1. 開会式 2. ライフメソッドの7つの伝説 3. ライフメソッドの7つの伝説 4. ライフメソッドの7つの伝説 5. ライフメソッドの7つの伝説 6. ライフメソッドの7つの伝説 7. ライフメソッドの7つの伝説 8. ライフメソッドの7つの伝説 9. ライフメソッドの7つの伝説 10. ライフメソッドの7つの伝説 11. ライフメソッドの7つの伝説 12. ライフメソッドの7つの伝説 13. ライフメソッドの7つの伝説 14. ライフメソッドの7つの伝説 15. ライフメソッドの7つの伝説 16. ライフメソッドの7つの伝説 17. ライフメソッドの7つの伝説 18. ライフメソッドの7つの伝説 19. ライフメソッドの7つの伝説 20. ライフメソッドの7つの伝説 21. ライフメソッドの7つの伝説 22. ライフメソッドの7つの伝説 23. ライフメソッドの7つの伝説 24. ライフメソッドの7つの伝説 25. ライフメソッドの7つの伝説 26. ライフメソッドの7つの伝説 27. ライフメソッドの7つの伝説 28. ライフメソッドの7つの伝説 29. ライフメソッドの7つの伝説 30. ライフメソッドの7つの伝説 31. ライフメソッドの7つの伝説 32. ライフメソッドの7つの伝説 33. ライフメソッドの7つの伝説 34. ライフメソッドの7つの伝説 35. ライフメソッドの7つの伝説 36. ライフメソッドの7つの伝説 37. ライフメソッドの7つの伝説 38. ライフメソッドの7つの伝説 39. ライフメソッドの7つの伝説 40. ライフメソッドの7つの伝説 41. ライフメソッドの7つの伝説 42. ライフメソッドの7つの伝説 43. ライフメソッドの7つの伝説 44. ライフメソッドの7つの伝説 45. ライフメソッドの7つの伝説 46. ライフメソッドの7つの伝説 47. ライフメソッドの7つの伝説 48. ライフメソッドの7つの伝説 49. ライフメソッドの7つの伝説 50. ライフメソッドの7つの伝説 51. ライフメソッドの7つの伝説 52. ライフメソッドの7つの伝説 53. ライフメソッドの7つの伝説 54. ライフメソッドの7つの伝説 55. ライフメソッドの7つの伝説 56. ライフメソッドの7つの伝説 57. ライフメソッドの7つの伝説 58. ライフメソッドの7つの伝説 59. ライフメソッドの7つの伝説 60. ライフメソッドの7つの伝説 61. ライフメソッドの7つの伝説 62. ライフメソッドの7つの伝説 63. ライフメソッドの7つの伝説 64. ライフメソッドの7つの伝説 65. ライフメソッドの7つの伝説 66. ライフメソッドの7つの伝説 67. ライフメソッドの7つの伝説 68. ライフメソッドの7つの伝説 69. ライフメソッドの7つの伝説 70. ライフメソッドの7つの伝説 71. ライフメソッドの7つの伝説 72. ライフメソッドの7つの伝説 73. ライフメソッドの7つの伝説 74. ライフメソッドの7つの伝説 75. ライフメソッドの7つの伝説 76. ライフメソッドの7つの伝説 77. ライフメソッドの7つの伝説 78. ライフメソッドの7つの伝説 79. ライフメソッドの7つの伝説 80. ライフメソッドの7つの伝説 81. ライフメソッドの7つの伝説 82. ライフメソッドの7つの伝説 83. ライフメソッドの7つの伝説 84. ライフメソッドの7つの伝説 85. ライフメソッドの7つの伝説 86. ライフメソッドの7つの伝説 87. ライフメソッドの7つの伝説 88. ライフメソッドの7つの伝説 89. ライフメソッドの7つの伝説 90. ライフメソッドの7つの伝説 91. ライフメソッドの7つの伝説 92. ライフメソッドの7つの伝説 93. ライフメソッドの7つの伝説 94. ライフメソッドの7つの伝説 95. ライフメソッドの7つの伝説 96. ライフメソッドの7つの伝説 97. ライフメソッドの7つの伝説 98. ライフメソッドの7つの伝説 99. ライフメソッドの7つの伝説 100. ライフメソッドの7つの伝説

ライフメソッド株式会社 All right reserved



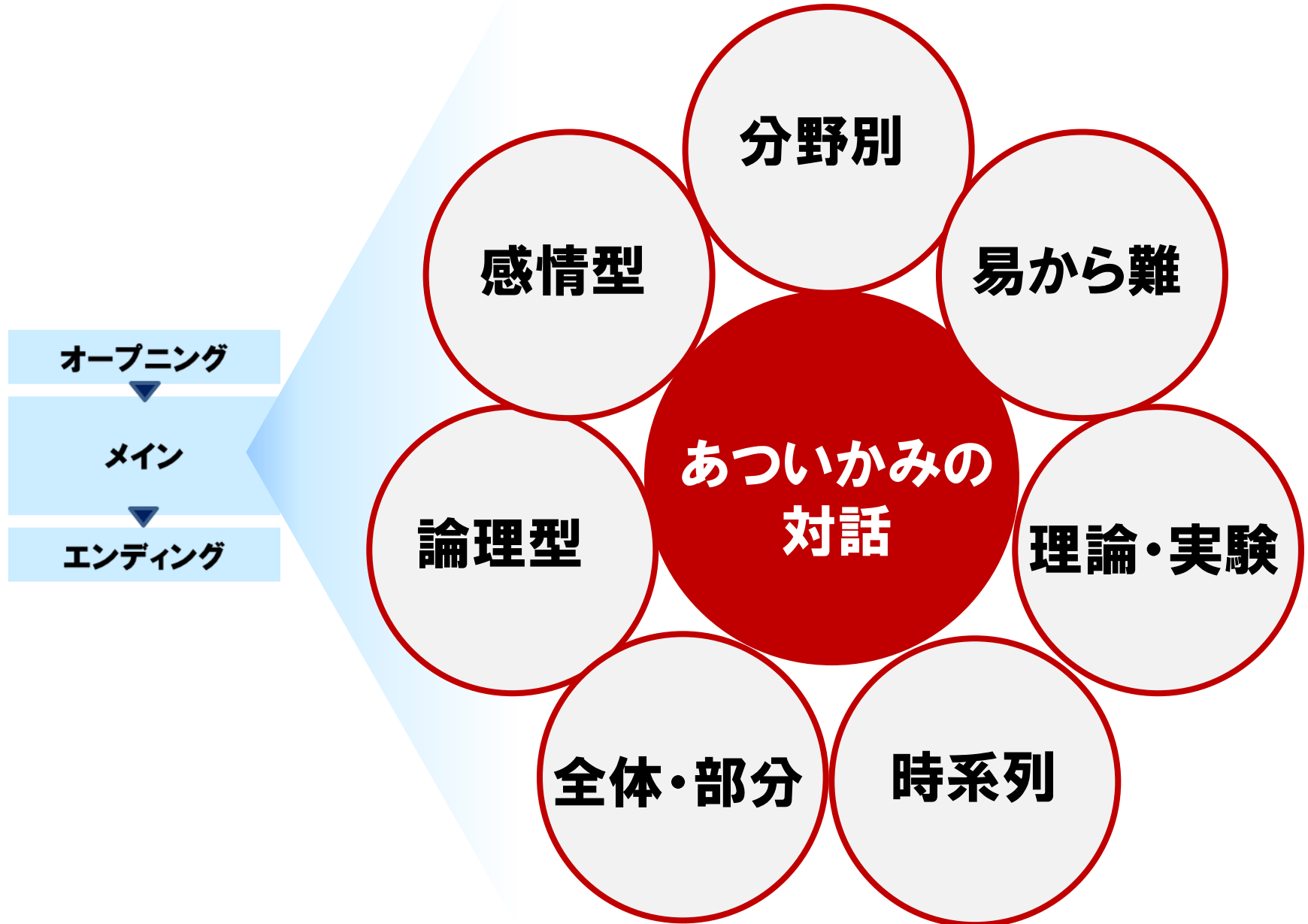


ライブ講師®実践会

構成術 1

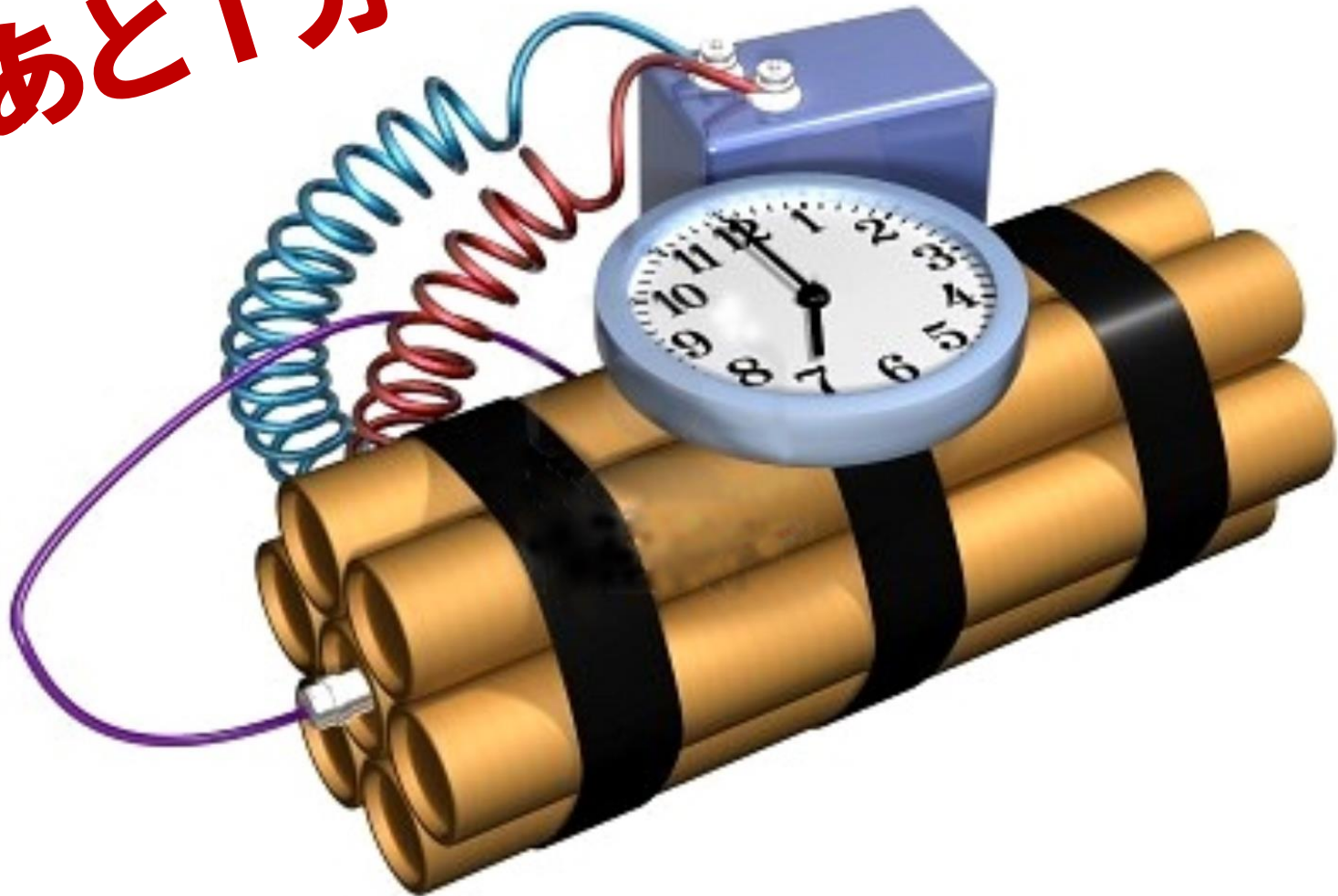
ストーリーを進行する

ストーリーライン 7つの定石



赤を切るか？青を切るか？

あと1分！



必要性と可能性

なぜなら・・・
(必要性)

〇〇しよう！



具体的には・・・
(可能性)

提案の構造

【実習】提案の順番を考える

あなたは、株式会社ぜっこうちょうの、若手営業社員である。

最近発売した起死回生の新商品が絶好調で、部のメンバーは外回りで忙しい日々を送っている。営業事務が増えてきているが、メンバーはそれを残業でこなしている。そこで、事務をサポートしてくれるアルバイトを採用したいと考えた。

課長に会議で提案したい。

何をどのような順番で話すとよいだろうか。

問題解決の基本構造

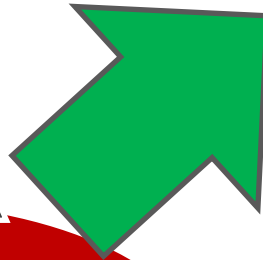
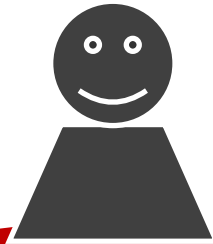
何が大事？

本当はどうなりたい？

+

将 来

—
BE



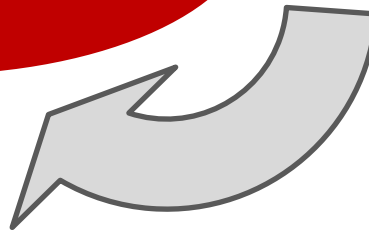
で、どうする？ DO

+

現 状

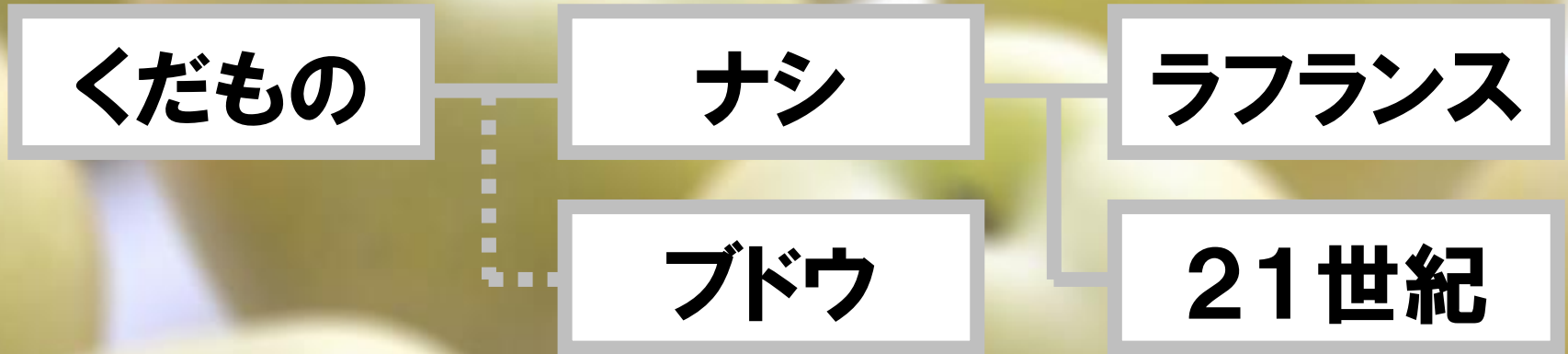
—

BE



それはなぜ？

チャンク



具体的には？
他には？

チャンク CHUNK(肉のブツ切り)

組み合わせてみると

■理想(結果)→原因

その結果？



それはなぜ？(WHY?)

売上100億円達成した

BE

営業力が強いから

営業マン能力高いから

商品力が強いから

営業支援システムよいから

■課題(目的)→手段

目的は？
(For What?)



そのためには？どのようにしたら？
(HOW?)

売上30億円増やそう

DO

営業力を強化しよう

営業マンの能力を向上しよう

商品力を強化しよう

営業支援システムをつくろう

■現状(結果)→原因

その結果？



それはなぜ？(WHY?)

売上70億円しかない

BE

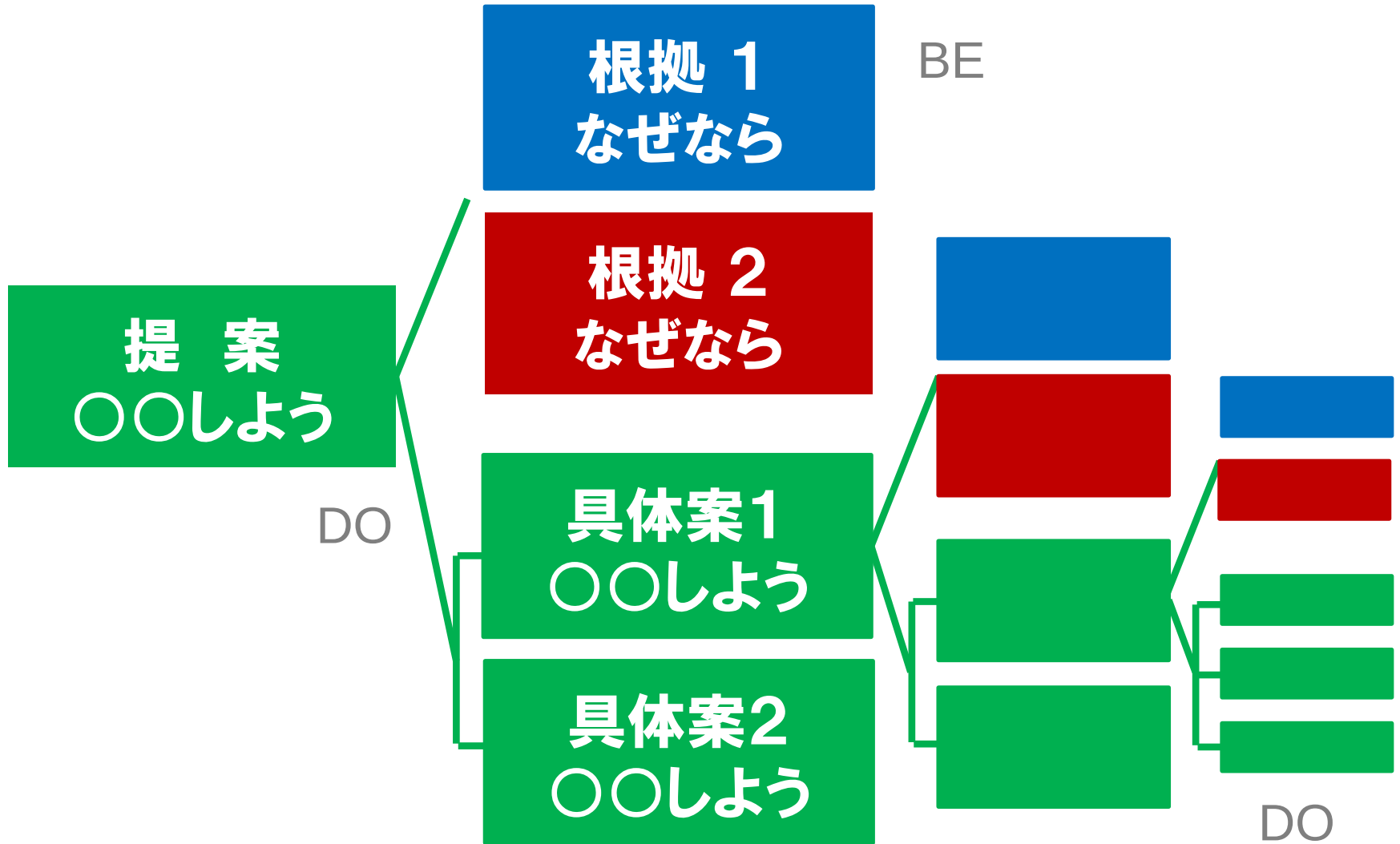
営業力が弱いから

営業マン能力ないから

商品力が弱いから

営業支援システムないから

提案する形



天才も努力している



洋七さんの漫才を聞いて、ぼくは漫才師になろうと決めた。(中略)
それから一年あまり、僕はいつもあの人にくっついていた。(中略)

僕が一人だった時は、あの人もわからなかったけれど、竜介とコンビを組んで漫才をやりはじめたら洋七さんに怒られた。「ネタをパクるな」と。

でも、他の人にはそれがわからなかった。洋七さんだけが気づいた。

それは、正確に言うなら、僕がパクっていたのは洋七さんのネタではなかったからだ。僕がパクっていたのは、ネタでなく洋七さんの「笑いのシステム」だったのだ。

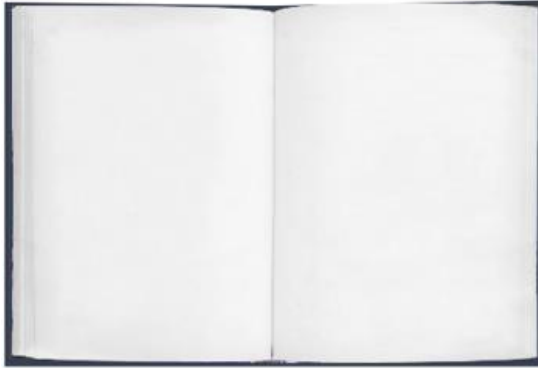
そのやり方は、たとえばこうだ。

まず、B & Bの漫才をテープにとって、それを全部紙に書き出す。それから、その漫才がなぜおもしろいのか、他の漫才とどうちがうのかということ进行分析していく。

そうすると、一つのパターンが見えてくる。そのパターンに、僕は全く違うネタを当てはめていったのだ。

「哲学」島田紳助 松本人志著(幻冬舎)

しくじり先生の法則

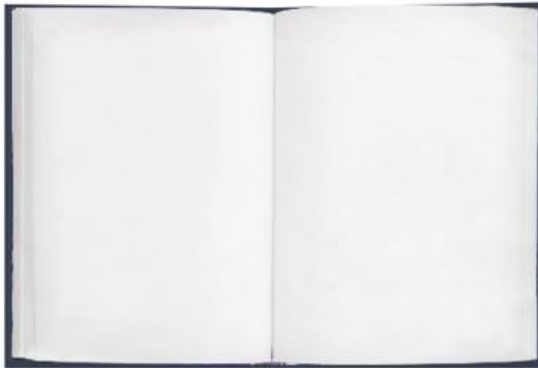


「私は、そのとき、
〇〇〇しました」



「ところが」

接続詞



「何と、それは、
××だったのです」



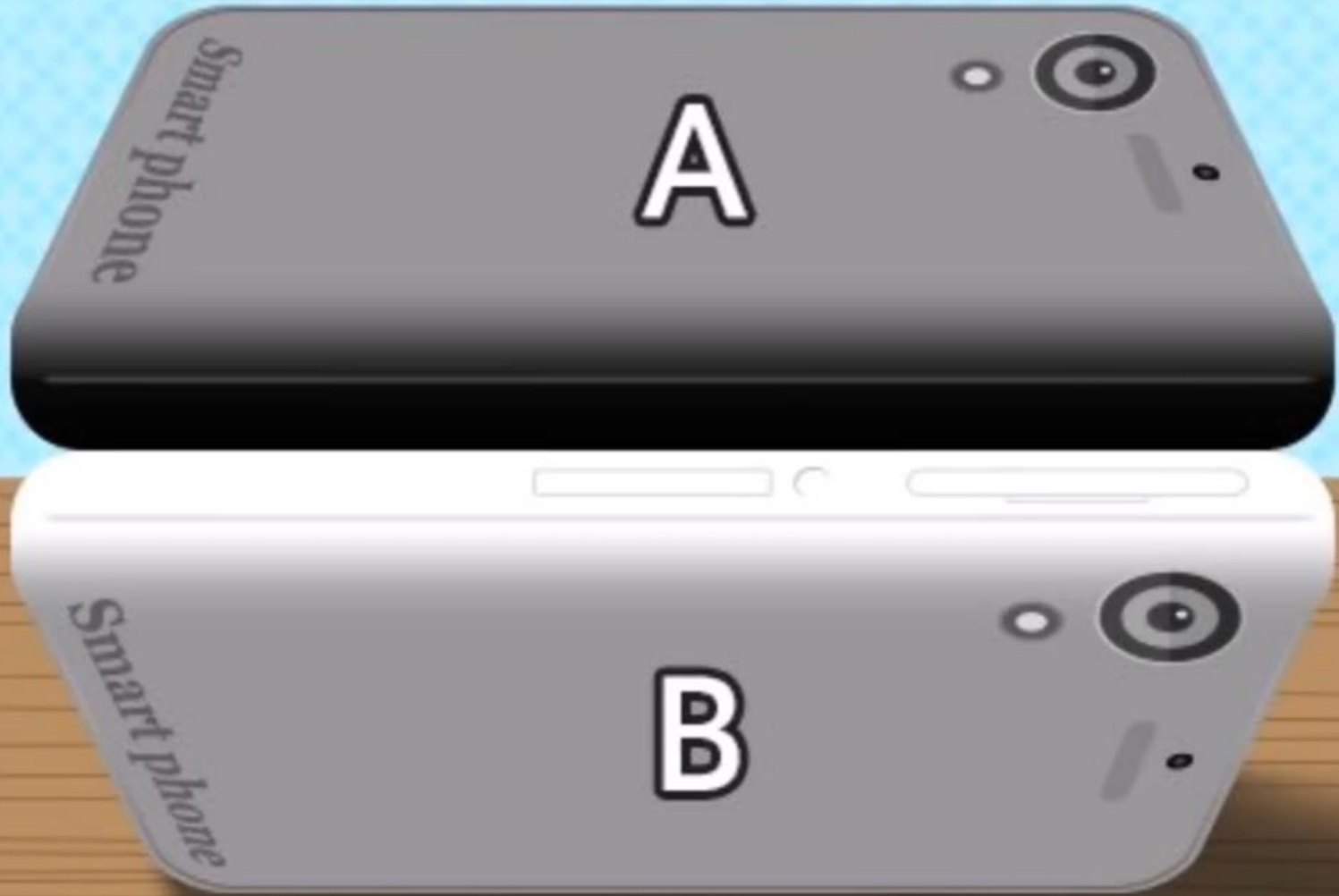


ライブ講師®実践会

構成術2

ネタを常に研究し続けよう

スマホは2色？



基本1 ネタの種類

	メリット	内容例	活用例
驚きのデータ (客観性・権威)	抵抗少ない 客観性	●効果・実績データ ●参加者の声 ●図解 ●写真 ●錯覚	●効果や実績を示す ●ビックリ ●納得 ●知識確認 マジック
感動の物語 (エピソード)	抵抗少ない 短時間	●あるあるネタ (ご当地、業界) ●名言 ●偉人の体験 ●自身の体験 (成功・失敗) ●参加者の声	●自己紹介・自己開示 ●笑い ●感動 ケース
体験型実習 (ワーク)	実体験する 自分事に	●クイズ ●自己診断 ●コミュニケーション ゲーム ●ケーススタディー ●ロールプレイング ●パフォーマンス	●リフレッシュ ●信頼関係の構築 ●自分に気づく ●ビジョンを描く ゲーム

基本2 実習進行の基本

【準備】

- 1 意図（表・裏）
- 2 対象人数・時間
- 3 準備・条件
- 4 実施上のポイント

【明確な進行】

- 1 インストラクション
- 2 エクササイズ
- 3 シェアリング
- 4 介入

【+シャブリング】

基本3 「シャブリング」

シャブリングとは・・・

どなたか1人(仮に、Aさんとします)に提供していただいたネタを、他の人は、**感謝**とともにそのネタから学ばせていただき、さらに**発展させて共有財産**とすること。

1 このネタ(実習)の
すばらしいところ
「**本質**」は？



2 さらに、**切れ味**をよく
するには？
・導入＝**あ**わせる対話
・実施＝**つ**かむ対話
・展開＝**い**かす対話

4 同じ効果をもつ
別のネタはないか？

3 このネタ、**別のいか**
し方ができないか？

〇〇の「大切さ」

〇〇の大切さを、1分間で訴えます。

ただし、必ず関連するエピソードを入れてください。



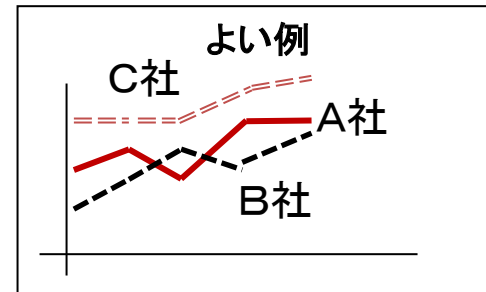
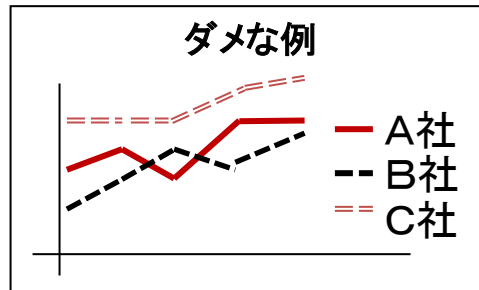


構成術 2-1

驚きのデータ
でつかむ！

図解のパターン 3つ①

1 グラフ (数表)



● 比較、推移、構成比、散布

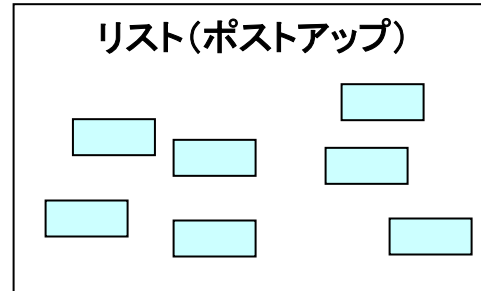
2 写真 (絵)



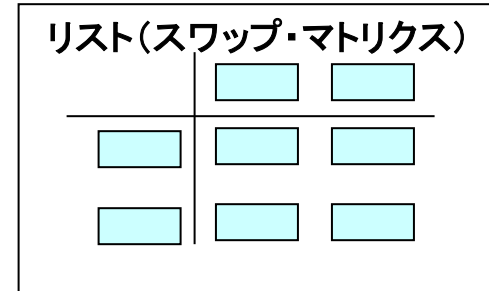
温泉の猿

図解のパターン 3つ②

3文字 リスト

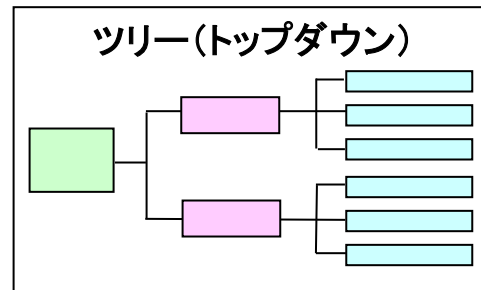


●ブレイン・ストーミング

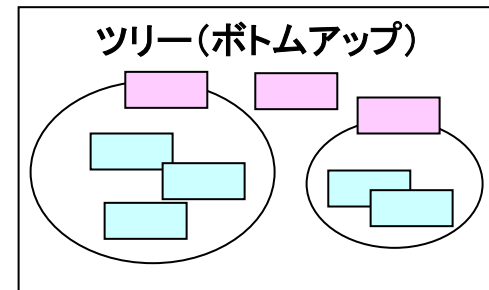


●SWOT分析 ●重要度×緊急度

ツリー

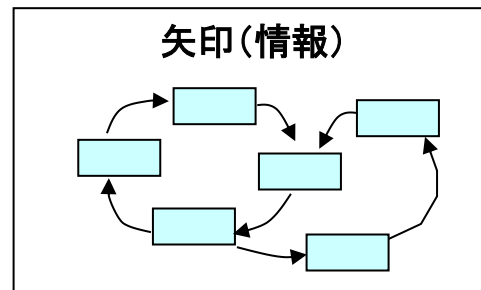


●ロジックツリー ●マインドマップ

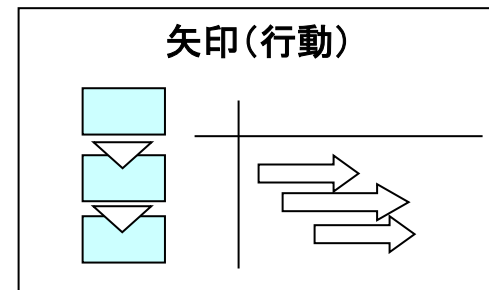


●KJ法

矢印



●因果図 ●システム・シンキング



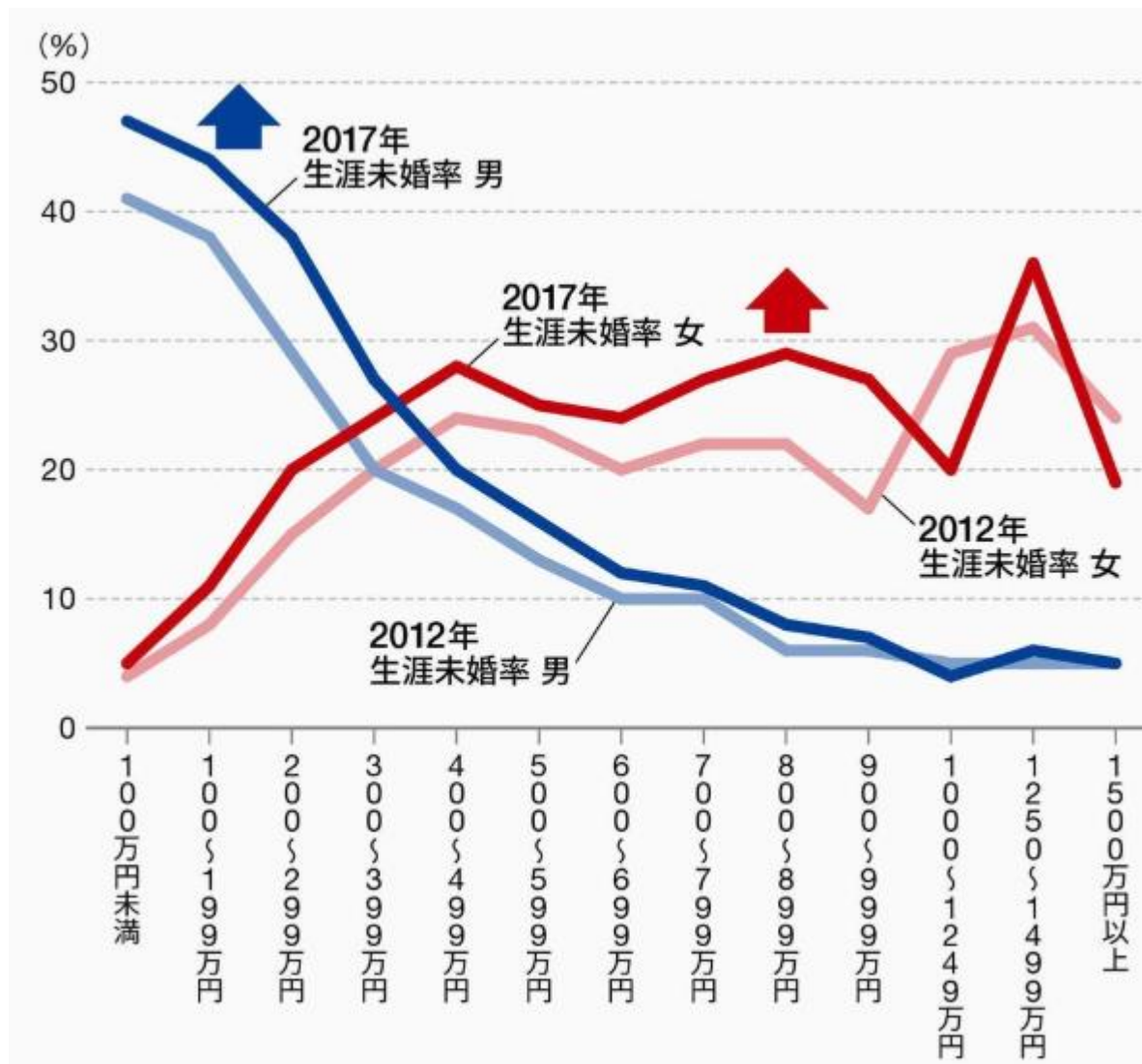
●フロー・チャート ●マイル・ストーン
●ロード・マップ

世界人口の推移

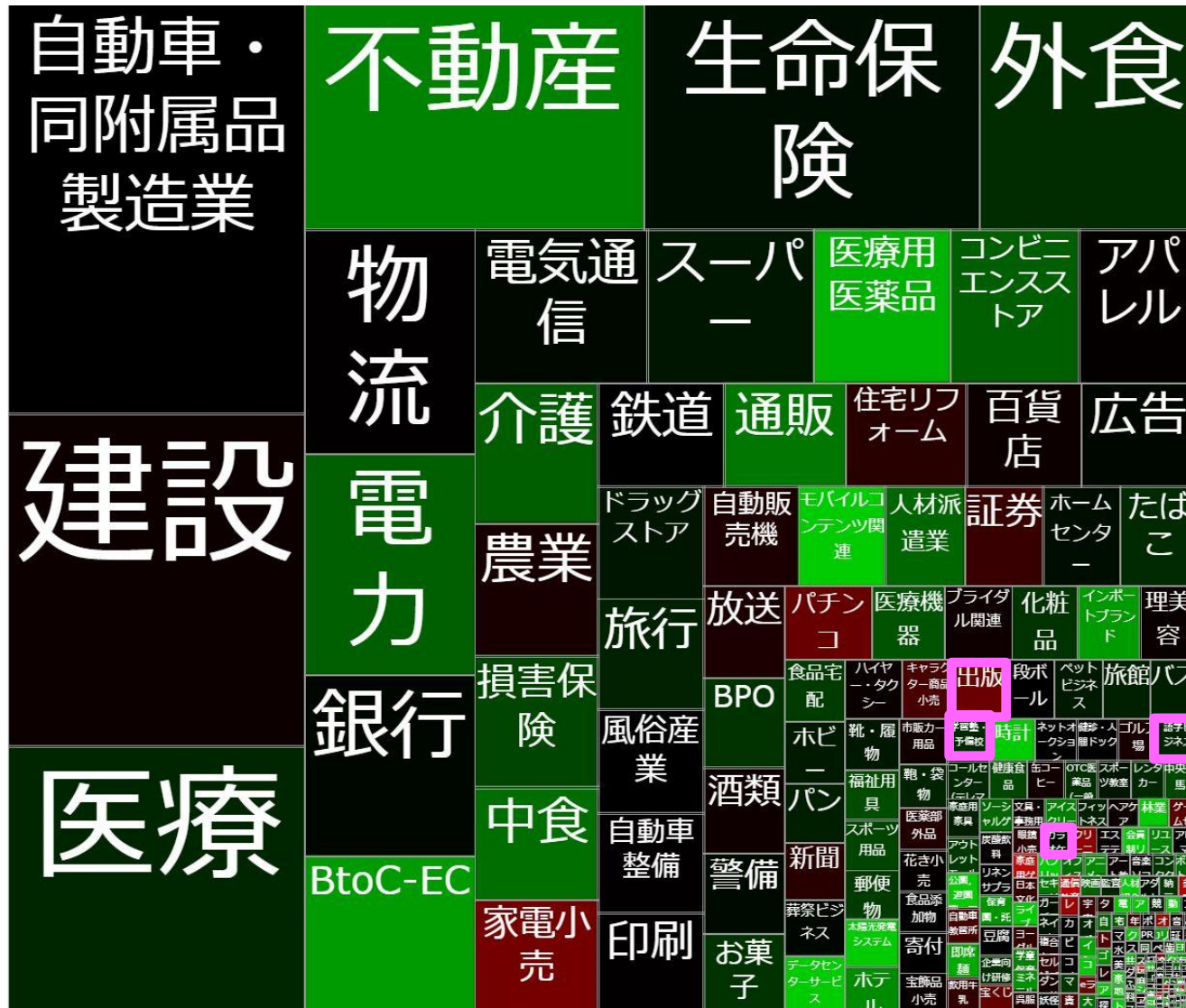


国連人口基金(UNFPA)より

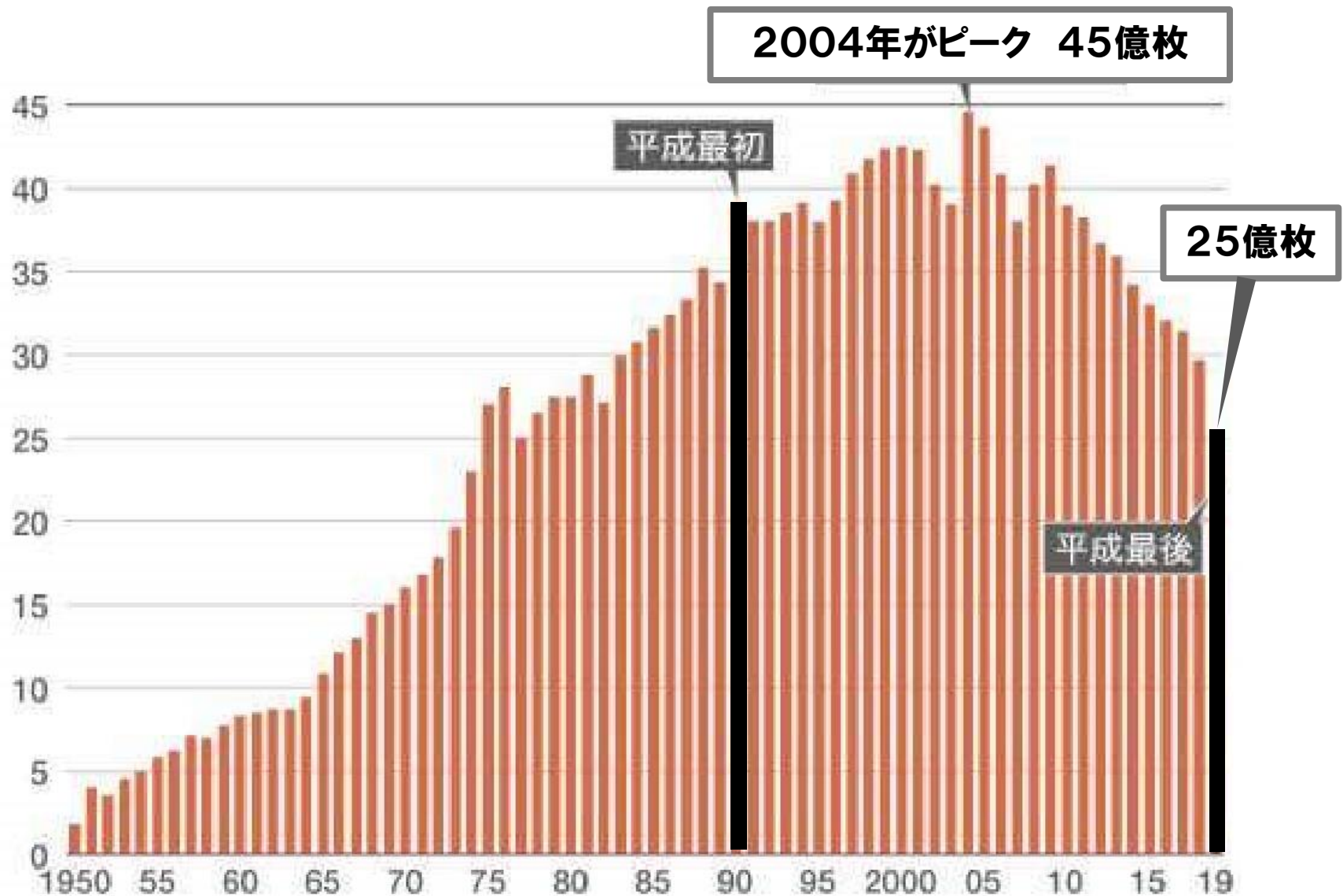
年収別未婚率データ



産業別市場規模



年賀はがきの発行枚数推移



6万年前のグレートジャーニー



ふつうの感覚

博報堂生活総研調査 全国男女20～60才1200名調査

- ① 近所は「472」メートルの範囲
- ② 一瞬は「2.4」秒
- ③ ちょっと一杯「48.3」分
- ④ 「太ったな」は1ヵ月で2.85 kg
- ⑤ 小銭は、「710」円くらい

【講演サンプル1】 講演～強面(こわもて)で頑固な管理職(おじさん)を一瞬で笑顔にしようセミナー で活用 <https://live5.jp/profile/>

集うことの奇跡

1日40人の方と会うとすると、何年間で、日本人全員と会えるでしょうか？

$$40 \times 365 = 15000 \text{人}$$

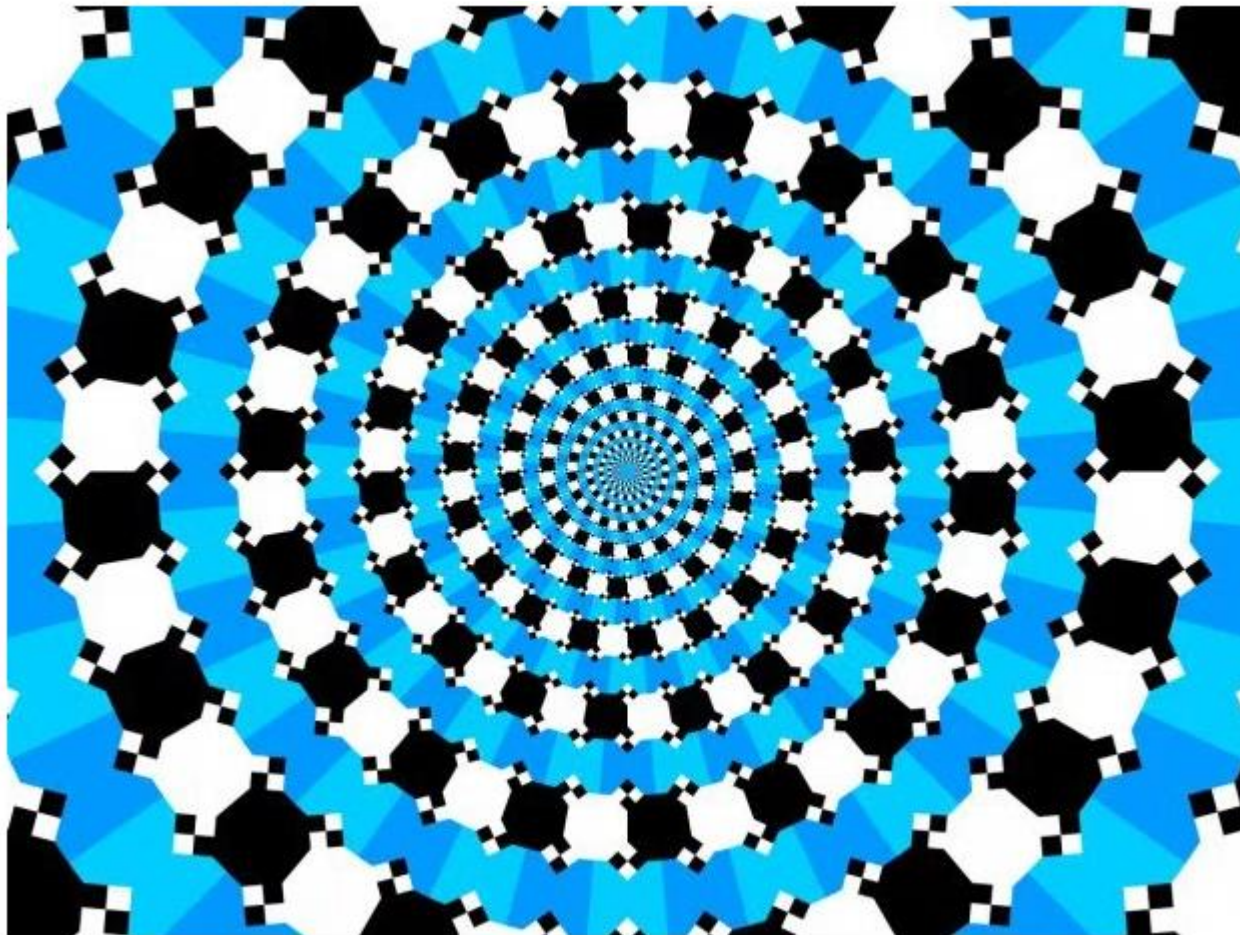
$$1 \text{億} 2000 \text{万人} \div 15000 \text{人}$$

$$= \text{何と！} 8000 \text{年以上}$$

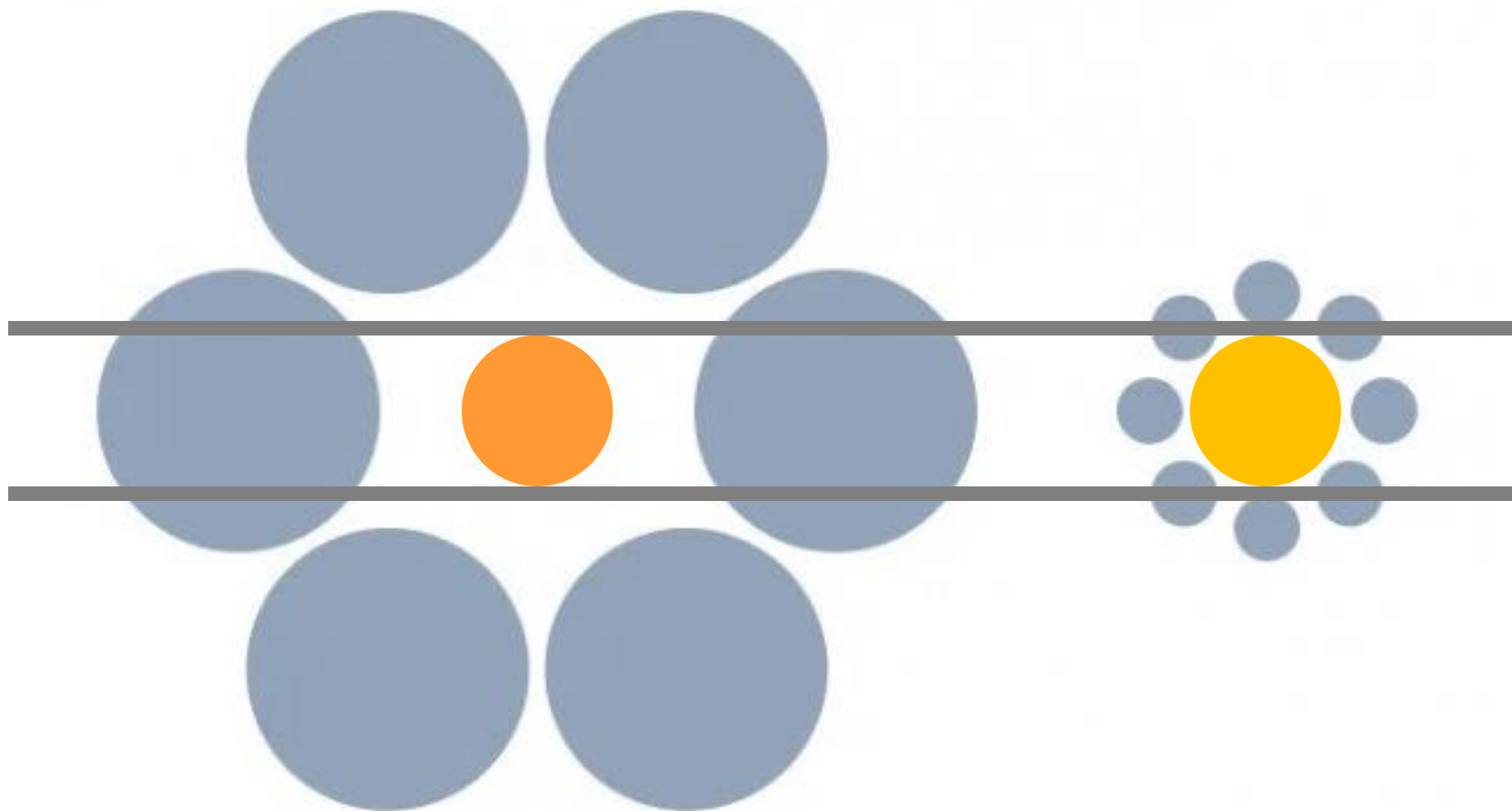
おいくつの方でしょうか？



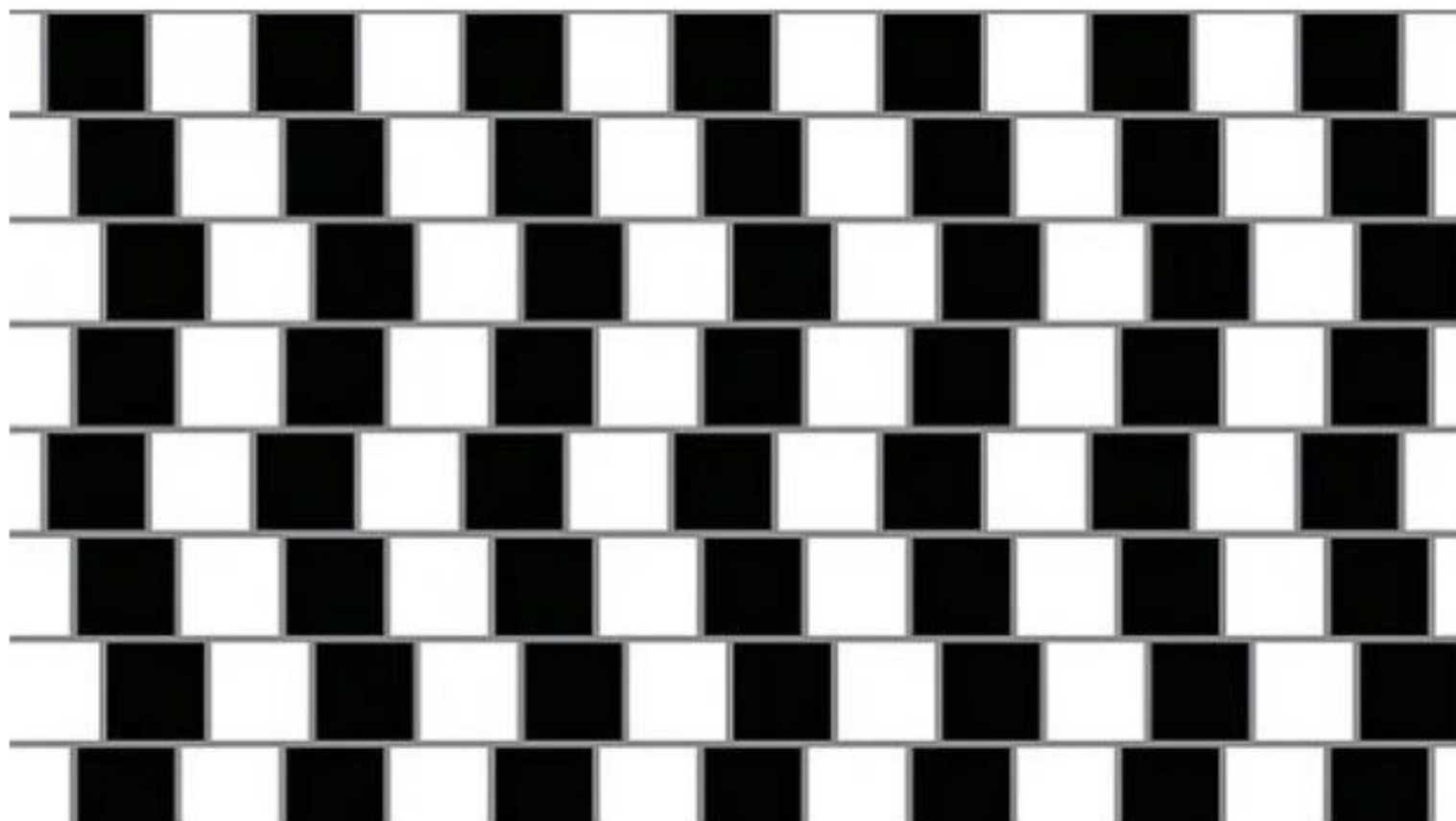
「らせん」は時計回り？



オレンジの大きさ

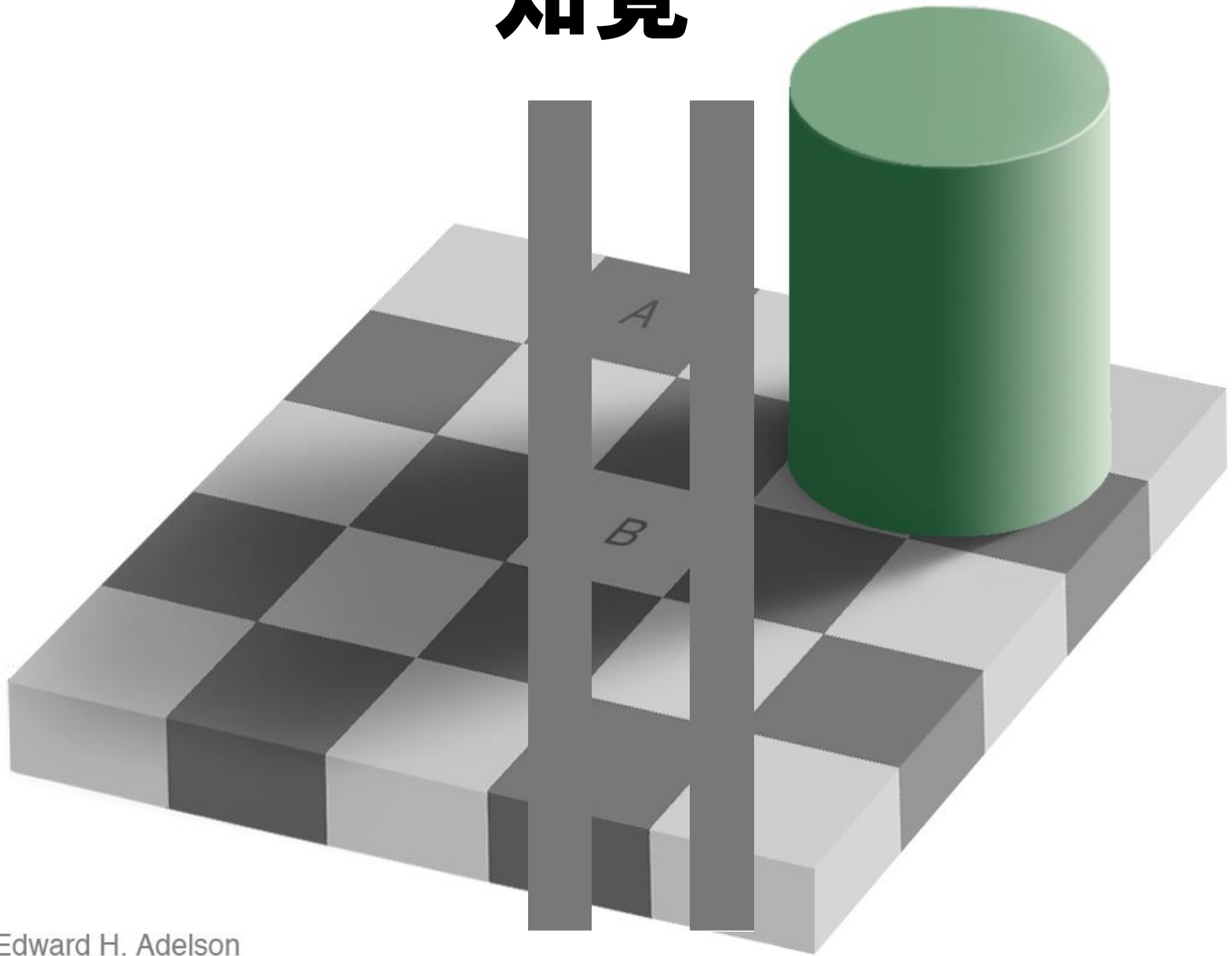


がんばって平行に

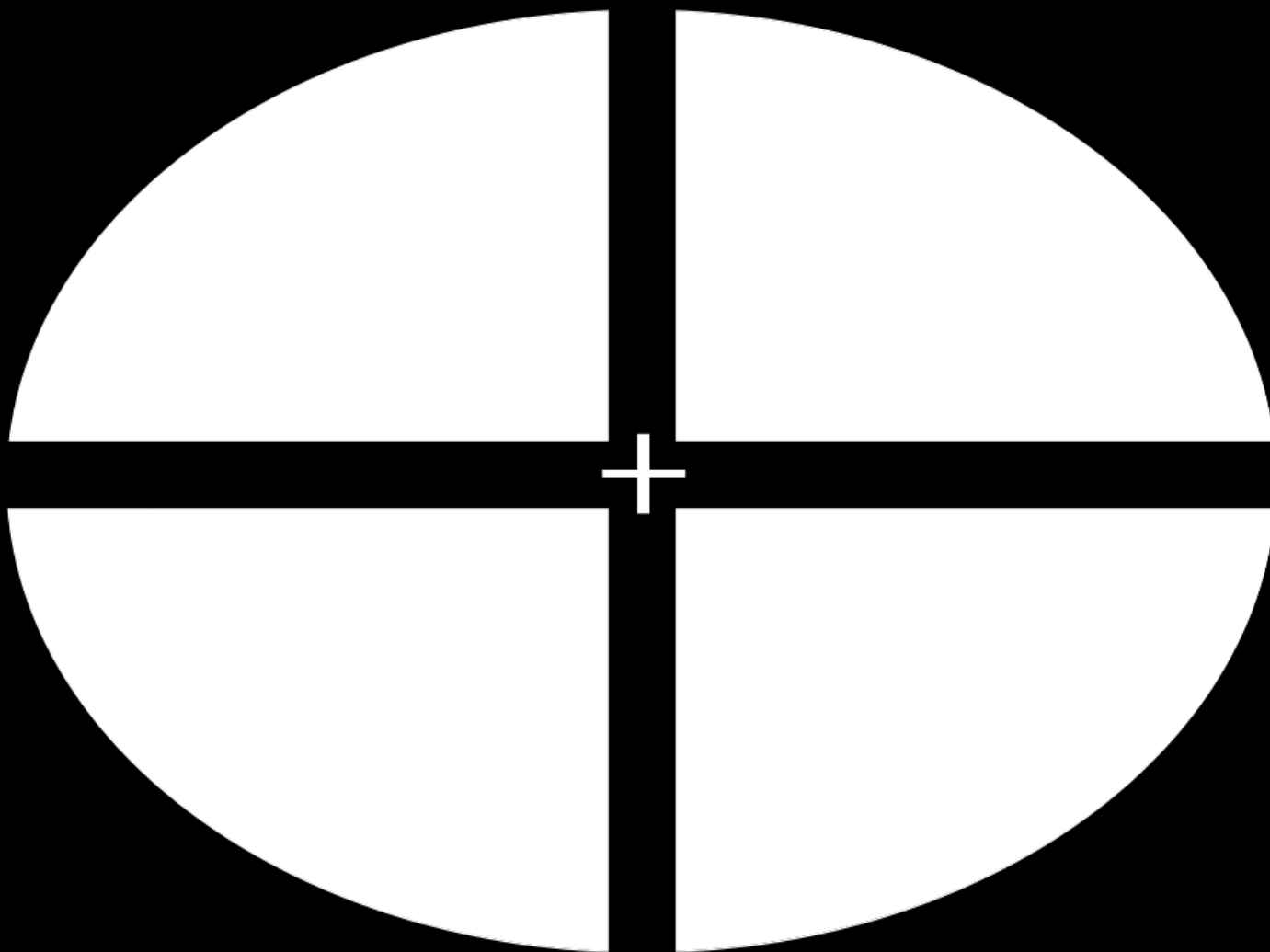


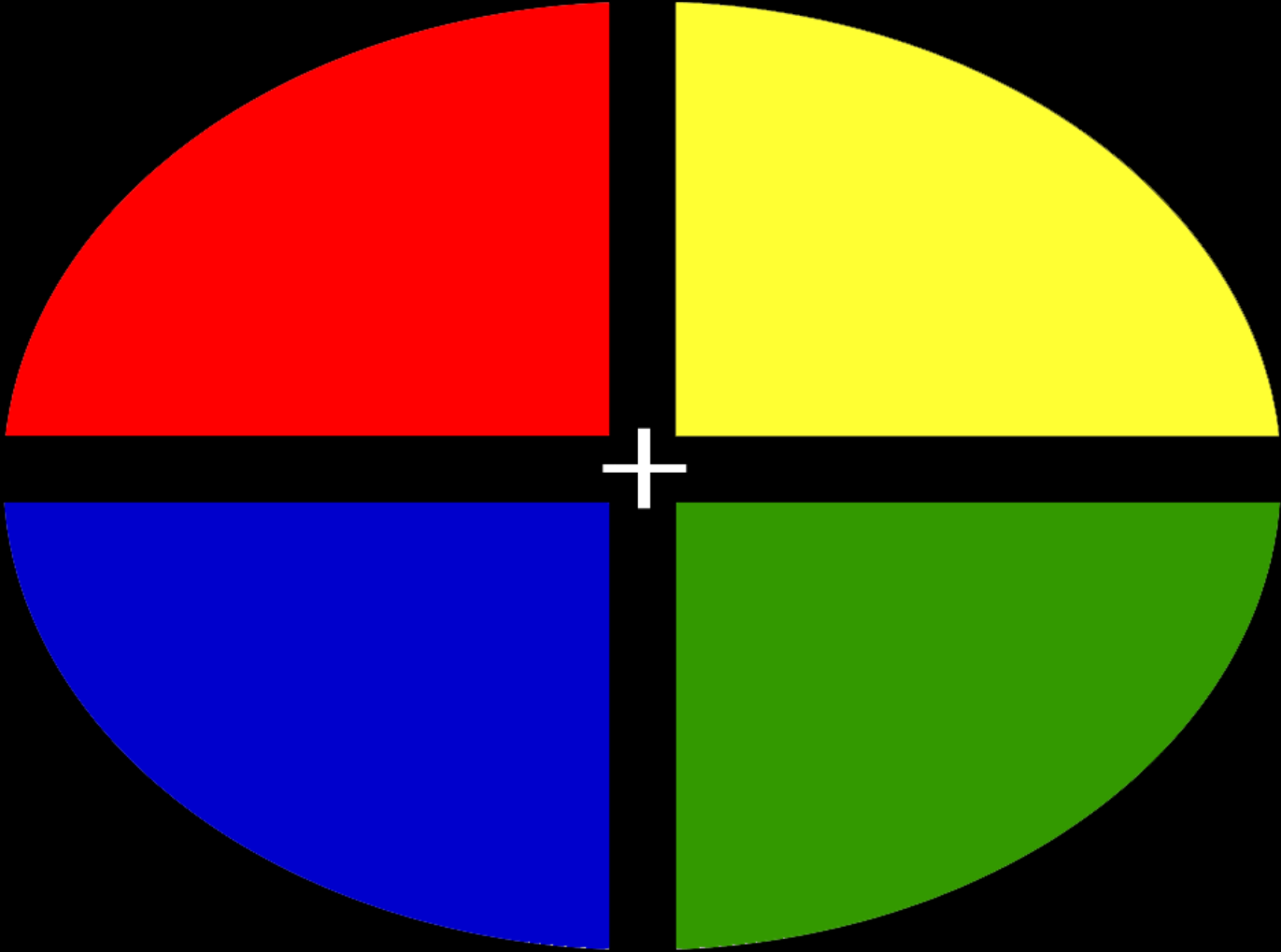
IIIE

知覚



Edward H. Adelson





My data



構成術 2-2

**感動の物語
でつかむ！**

ことばのご馳走①

松下村塾開講

ところで、君は何を教えてくれるんだい？（吉田松陰）

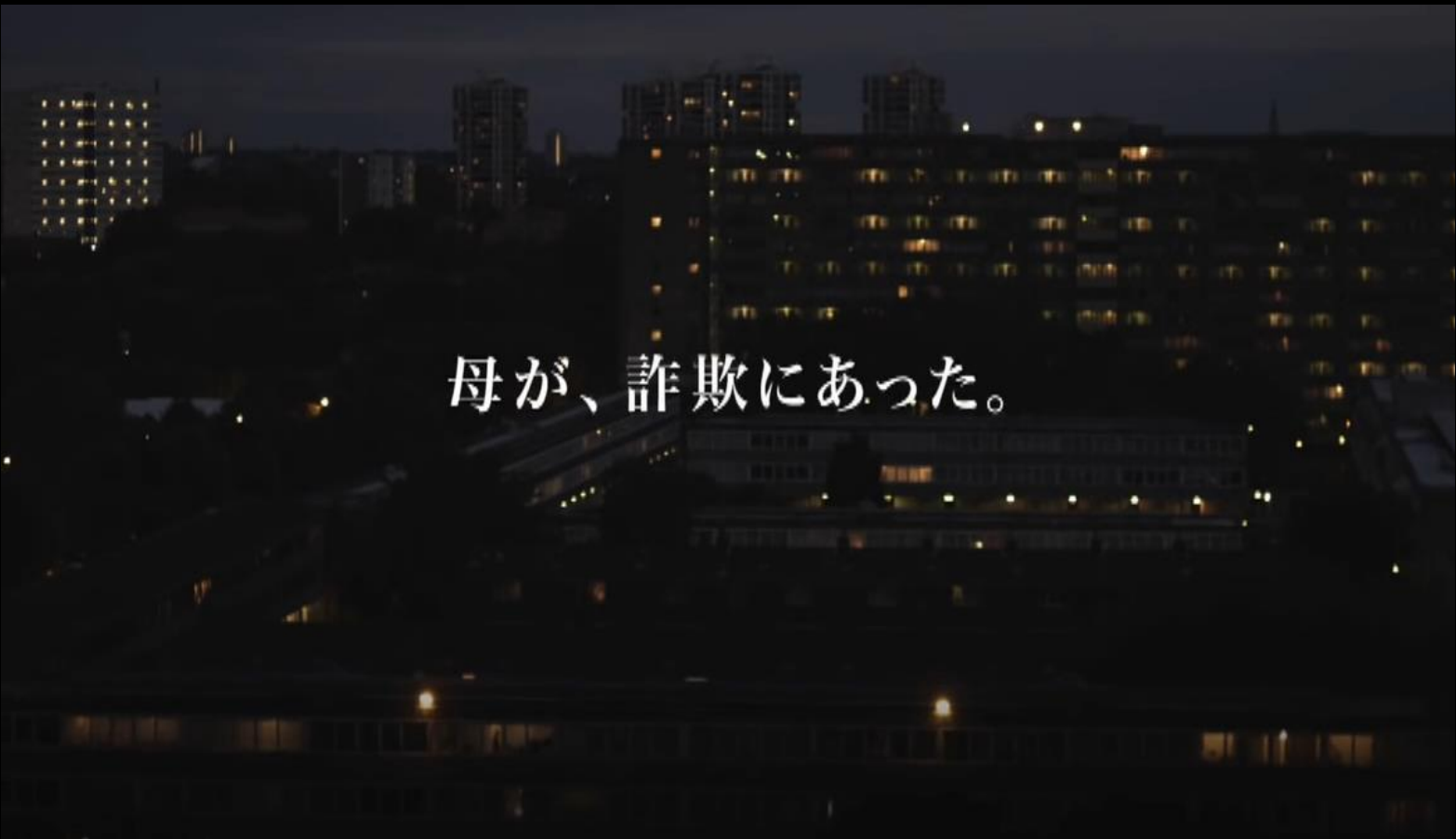
自分が源泉

さあ、いっしょに学びの旅へ！

一隻の船は東へ、もう一隻は西へ行く。同じ風を受けて。
進路を決めるのは風ではない、帆の向きである。

(エラ・ウィーラー・ウィルコックス)

自分が源泉 オレオレ詐欺



母が、詐欺にあった。

<https://live5.jp/190120ore/>

エマーソン親子の子牛

エマーソン親子が、子牛を小屋に入れようとしていた。息子が子牛を引っ張り、エマーソンが後から押したが、うまくいかない。二人は、自分たちの希望しか考えていなかったのだ。

アイルランド生まれの女中は、常識をわきまえていた。彼女は、**子牛が何を欲しがっているか**を考え、自分の指を子牛の口に含ませ、それを吸わせながら、やさしく子牛を小屋の中へ導き入れた。

デール カーネギー著「人を動かす」（創元社）

「感動の会議！」 P24

お客様本位

ことばのご馳走②

恋とは、相手の長所をみること。
愛とは、相手の短所を許すこと。
このふたつが相まって、恋愛とい
う。
(ことばのご馳走)

作者不明。ネットヨタ南国 横田 英毅さんがご紹介してくれました。

白金こどものはいしゃさん

<http://kodomo-shika.in/>

東京港区で子どもの歯、小児歯科なら「白金こどものはいしゃさん」

Japanese English

ご予約 お問い合わせ

お電話でのお問い合わせは
03-5789-8778

【診療時間】10:00～12:00/13:30～19:00(土・日～18:00) *日曜は予防・矯正診療のみ 【休診日】不定休

トップ こども体験記 エピソード サービス メニュー アクセス



はいしゃさんが好きになる！

入り口、待合室、診療室まで、
すべてこどもの目線で統一されています。
はいしゃさんが好きになれば、大人になっても歯を
守る習慣が身につきます。

お客様本位

「ビジョンを語る」とは？

船をつくりたかったら、人に木を集めてくるように言ったり、作業や任務を割り振ることをしないで、はてしなく続く広大な海を慕うことを教えましょう。
(サン・テグジュペリ)

If you want to build a ship, don't drum up the people to collect wood and don't assign them tasks and work, but rather teach them to long for the endless immensity of the sea.

(Antoine Marie Jean-Baptiste Roger, comte de Saint-Exupéry)

ある小学生の作文から

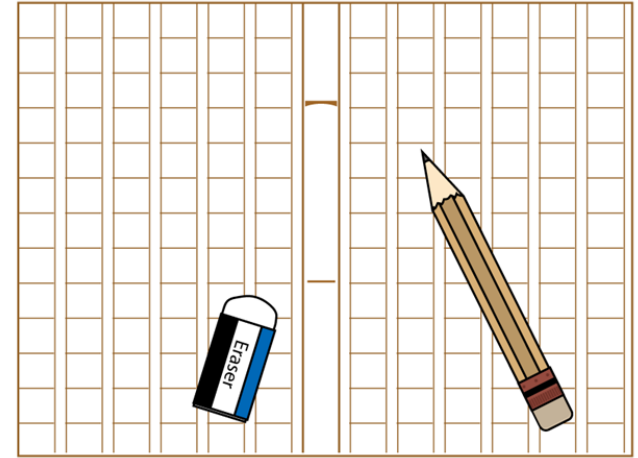
僕の夢は、一流のプロ野球の選手になることです。そのためには、中学、高校と全国大会に出て活躍しなければなりません。活躍できるためには練習が必要です。

ぼくは、3才の時から練習をはじめています。3才から7才までは半年くらいやっていましたが、3年生のときから今まで、365日中360日は、激しい練習をしています。

だから、一週間中で友達と遊べる時間は、5, 6時間です。そんなに練習をやっているのだから、必ずプロ選手になれると思います。

そして、中学、高校と活躍して、高校を卒業してからプロに入団するつもりです。そして、その球団は、中日ドラゴンズか西武ライオンズです。ドラフト入団で契約金は1億円が目標です。

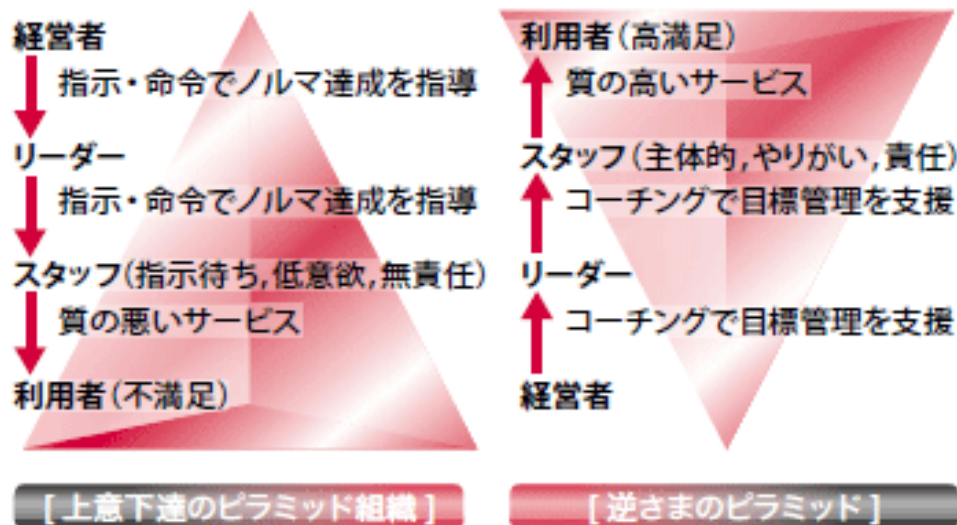
そして、ぼくが一流の選手になったら、お世話になった人達に招待券を配って応援してもらうのも、一つの夢です。とにかく一番大きな夢は、プロ野球の選手になる事です。



リーダーシップの類型

●クイズ 2人の女性マネジャー

●逆さまのピラミッド



カールアルブレヒト

大将のいましめ

大将というものは、敬われているようで、その家来に絶えず落度を探られているものだ。恐れられているようで侮られ、親しまれているようで疎んじられ、好かれているようで憎まれているものじゃ。大将というものは、絶えず勉強せねばならぬし、礼儀もわきまえねばならぬ。

よい家来をもとうと思うなら、わが食へらしても家来にひもじい思いをさせてはならぬ。自分一人では何も出来ぬ。これが三十二年間つくづく思い知らされた家康が経験ぞ。

家来というものは禄でつないでならず、機嫌をとってはならず、遠ざけてはならず、近づけてはならず、怒らせてはならず、油断させてはならぬものだ。

ではどうすればよいので？

家来には惚れさせねばならぬものよ。

大将のいましめ(〇〇〇〇)
(元和二年六月1616年)より



ジャックウェルチの4E

① Energy

② Energize

③ Execute

④ Edge



ジョン・フランシス・“ジャック”・ウェルチ・ジュニア (John Francis “Jack” Welch Jr., 1935年11月19日 -) アメリカの実業家。1981年から2001年にかけて、ゼネラル・エレクトリック社の最高経営責任者を務め、そこでの経営手腕から「伝説の経営者」と呼ばれた。

ことばのご馳走③

夢は逃げない。逃げるのはいつ
も自分だ。
(ことばのご馳走)

高橋歩さんのことば

My story



構成術 2-3

実習体験
でつかむ！

次の文を読んでください

あなたは、乗客が50人乗っているバスを運転しています。

最初のバス停で、10人が降り、3人乗りました。

次のバス停では、7人が降り、2人が乗りました。次の2つのバス停では、それぞれ4人が降りました。その1つでは、

3人が降り、もう1つでは、誰も乗り込みませんでした。
この時点で、バスは故障して止まらなければならなくなりました。乗客の中には急いでいる人もいたので、歩くことを選択する人も何人かいて、結局8人が降りました。故障が直った後、最終の目的地について、全員が降りました。

よく読みましたか？

クイズ：共通点は何でしょう？

ろうごながいき

あまやかさん

クイズ：共通点は何でしょう？

おわだまさこ

かわしまきこ

**この中で1つだけ間違いがある。
その間違えとは何でしょう？**

- $4 \div 2 = 2$
- 7は素数である
- 7-ELEVEn
- 昔「すぎのこの村」というチョコがあった
- ワシとタカは生物学上は同じ種類である
- 土用の丑の日を企画したのは平賀源内である
- 日本の最南端は東京都
- トリプルアクセルは、実質、3回転半とんでいる
- 単位の t(トン)は、船乗りが樽を叩く音から生まれた

ジェスチャー

とある口をきけない人が、歯ブラシを購入しようとした際、歯をみがくジェスチャーをしたところ店員へ上手に伝えることができ、歯ブラシを購入することができた。

次に、とある目が見えない人が、自分の目を隠すためサングラスを購入しようとしている。彼は
どう表現すれば、店員に上手く伝えてサングラス
を購入することができるだろうか？



看護師の一言

もうすぐ手術を受けることになっている患者のとしやさん。

手術に不安はなかったのですが、手術前に看護師の「簡単な手術だから大丈夫ですよ、そんなに心配しないで下さい」という一言で急に不安になってきました。
それはなぜ？



チェックリスト①(会議)

会議についてのセルフチェックリスト		ある	ない
1	会議の目的(何のために集まるか)が、あいまいなまま、集合することがある。		
2	開始時間に遅れる人がいる。時間が延びることがある。		
3	メール等ですむ、業務報告や連絡確認に終始している。わざわざ集まる意味が、よくわからない。		
4	発言せず、だまっているだけの人がある。一方で、声の大きい人や特定の人の発言が中心で、その人が費やす時間が長い。		
5	本当に本音を言っているのかどうか、不審に思い、躊躇してしまうときがある。		
6	事前の案内が不備で、本来なら、参加者が各自、準備しておくべきことが準備されないまま、会議がはじまることがある。		
7	論理的な意見でなく、感情的な意見に振り回されることがある。		
8	会議終了後に、今の会議は何だったのか？と思うことがある。		
9	結論は出たが、参加者が、次に何を実行すればいいのか、わからないことがある。		
10	会議開始前よりも、終了時の方が、疲労感が増している。(いい意味での疲労感・充実感もOK)		

チェックリスト②(ギャラップ社)

- Q1 仕事中、私が何を**期待**されているかわかっている
- Q2 私の仕事をうまく行うために必要な、**資料や道具**が与えられている
- Q3 仕事中に、毎日、自分の**強みを活かし夢中**になるような機会がある
- Q4 この1週間で、よい仕事をしたと**認められたり、誉められたり**した
- Q5 仕事中は、上司や他の誰かが、私を**1人の人間**として接してくれる
- Q6 仕事中、私の**成長を後押し**してくれる人がいる

1 そう思わない、2 あまり思わない、3 ふつう、4 ややそう思う 5 そう思う

(続き)

- Q7 工作中、私の**意見は尊重**されている
- Q8 会社の使命や目的をみると、私の**役割は重要**だと
感じる
- Q9 仕事仲間や同僚は、真剣に**質の高い仕事**をしよう
としている
- Q10 職場に、**親友**と呼べる仲間がいる
- Q11 この半年間で、誰かが私の進歩を評価してくれた
- Q12 この1年間で、工作中に**学習し成長する機会**が
あった

1 そう思わない、2 あまり思わない、3 ふつう、4 ややそう思う 5 そう思う

チェックリスト③(サイコパス)

- Q1 事前に計画を立てることはまずない。行き当たりばったりの人間である。**
- Q2 バレない限りは、浮気も平気でする。**
- Q3 ウマイ話があれば、前々からの約束も平気でキャンセルする。**
- Q4 動物が傷ついたり、苦しんでいるのを見ても、まったく気にならない。**
- Q5 スカイダイビングや車をガンガンに飛ばすこと、ジェットコースターに乗ることが好き。**
- Q6 自分が欲しいものを手に入れるためには、他人を踏み台にしても心が痛まない。**

0強く否定、1 否定、2同意、3強く同意

（続き）

- Q7 人を説得するのが、とてもうまい。他人を自分が望むように行動させる才能がある。**
- Q8 一瞬で決断できるので、危険な仕事が得意である。**
- Q9 他人がプレッシャーでつぶれてしまうような状況でも、平気でいられる。**
- Q10 自分が他人を騙したとしたら、騙された方が悪いと思う。**
- Q11 何かうまくいかないときは、自分のせいでなく他人のせいである。**

0強く否定、1 否定、2同意、3強く同意

さて、Q1～Q11まで合計してみると・・・

みんなでじゃんけん！





「組織の成熟度」を 「身体」で理解する①



方向性



「組織の成熟度」を 「身体」で理解する②



信頼関係



「組織の成熟度」を 「身体」で理解する③



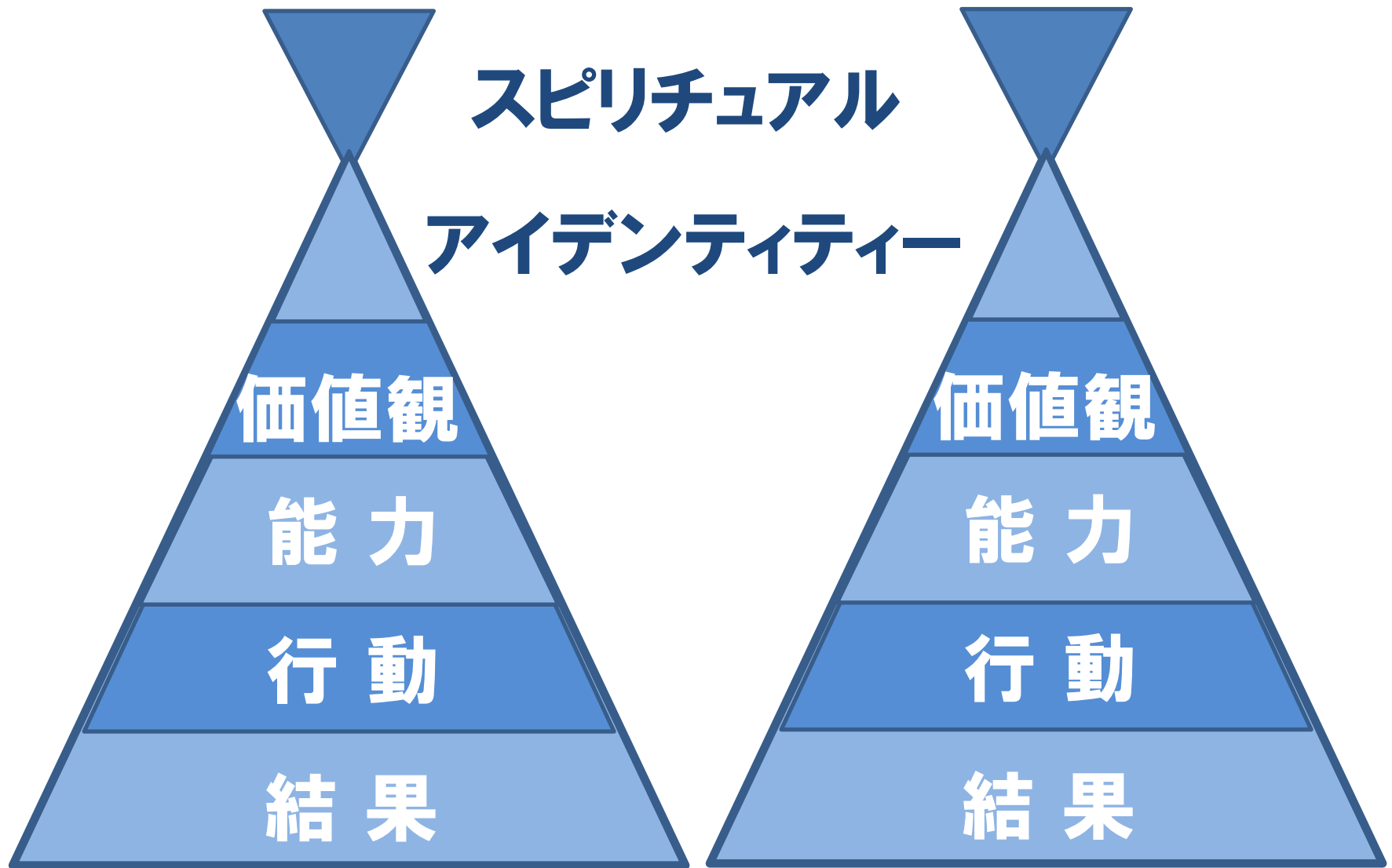
変革力

カードゲームの可能性



ゲーム開発

エピソードから体系図に



ケースから入る

暴走 トロツコ 問題

「道徳的倫理の探究」
これからの
「正義」の
話をしよう
いまを Justice
生き延びる
ための哲学
Michael J. Sandel 西澤 忍・訳
マイケル・サンデル 早稲田大学
政治経済学専攻

マイケルサンデル著
「これからの正義の
話をしよう」ハヤカ
ワ文庫

テセウスの船

ギリシャ神話の英雄テセウスが、クレタ島から帰還した船「テセウスの船」を、アテネの人々は、長期間修繕しながら保存してきた。このため、朽ちた木材は徐々に新たな木材に置き換えられていき、最後には、全部の部品が置き換えられた。

プルタルコス我问う。

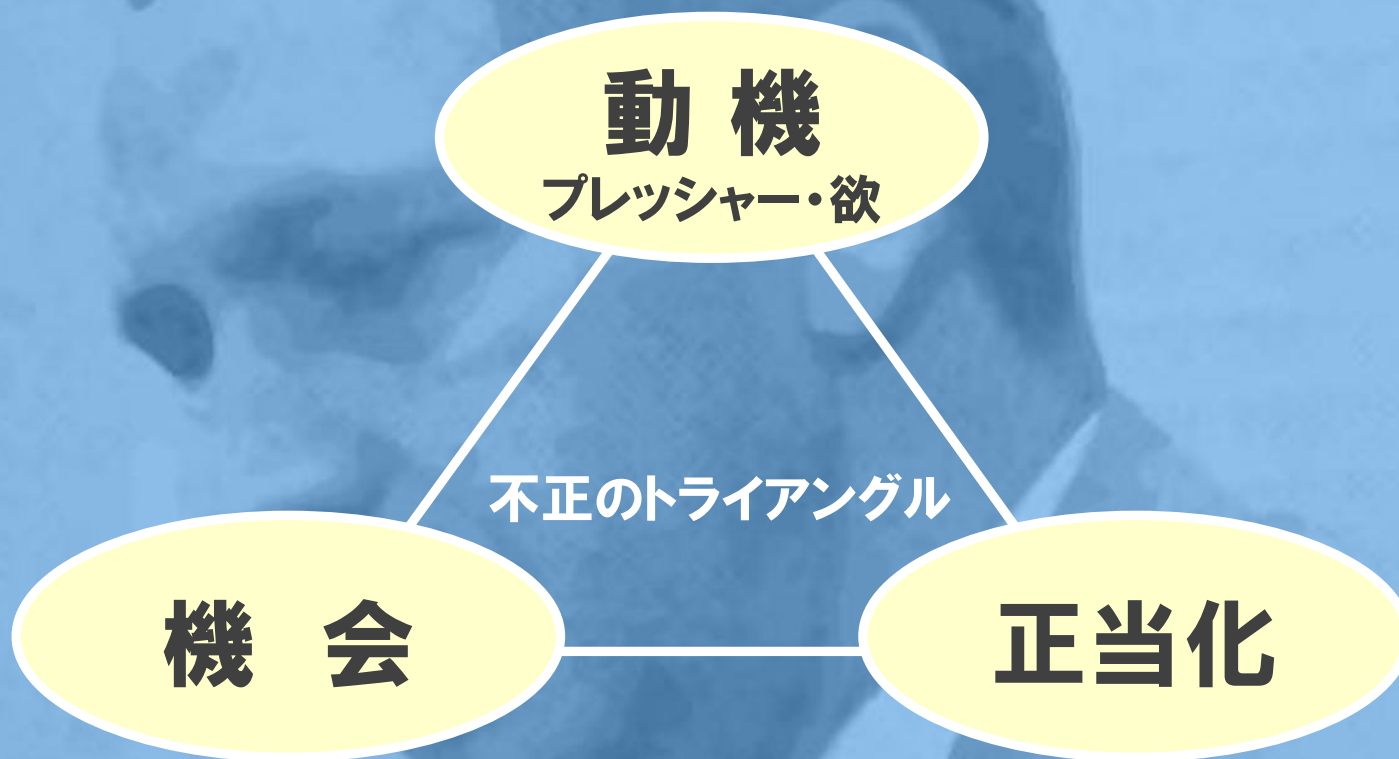
「全部の部品が置き換えられたとき、その船が同じものと言えるのか」。

また、「置き換えられた古い部品を集めて、何とか別の船を組み立てた場合、どちらがテセウスの船なのか」。

さて、あなたはどうか答えますか？



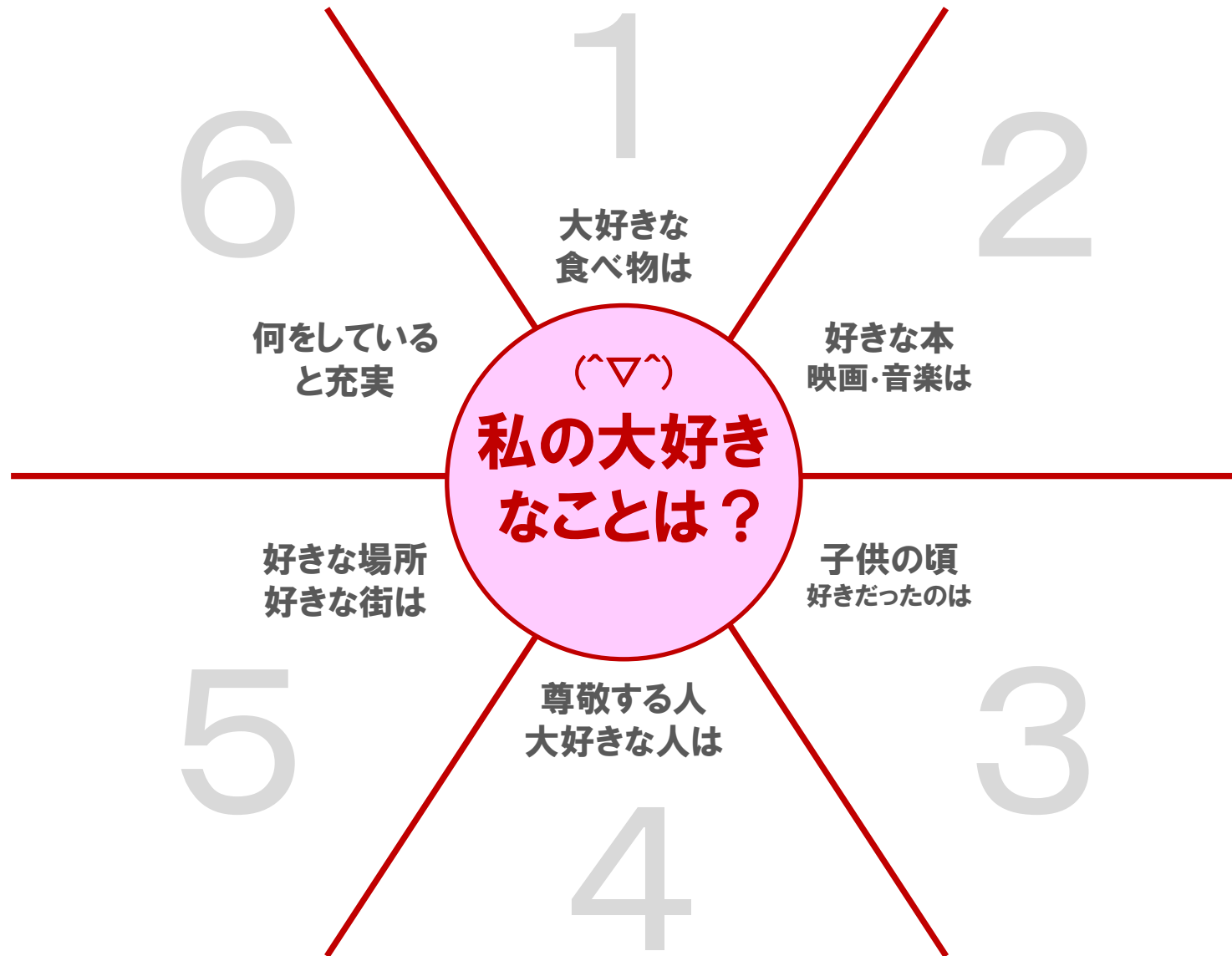
クレッシーの 不正のトライアングル



クレッシー(1919-87) Donald Ray Cressey
組織犯罪研究家の理論から寺沢が一部加筆

ケースから学ぶ

実習：大好きマツプ



ハイカット・ローカット

- 1 まず、司会進行役を1人決めます。
その人は、次の手順でゲームを進行させましょう。
- 2 各自、自分が得たい得点の数をメモ用紙に書き出します。
(ただし、最小1、最大51です)
- 3 全員が書き終えたら、まず一番大きな数を書いた人を探します。
「30以上の人?」「40以上の人?」というように挙手を求めます。
- 4 最高値の人が特定できたら、その人の数を発表し、数に×をつけます。
最大の人 は 得点 になりません。
- 5 今度は、「30以下の人?」・・・というように同様に挙手を求めます。
- 6 最小値の人が特定できたら、その人の数を発表し、数に×をつけます。
最小の人 は 得点 になりません。
- 7 残りの人が、メモを公表し得点として○で囲みます。
- 8 これらを、3回やって一番得点の高い人が勝ちです。



「5円玉」の活用法5分で40

1	11	21	31
2	12	22	32
3	13	23	33
4	14	24	34
5	15	25	35
6	16	26	36
7	17	27	37
8	18	28	38
9	19	29	39
10	20	30	40

「不」を探せ

不安 不安定 不案内 不意 不衛生 不易
不得手 不確実 不確定・・・

5年後の「白物家電」

1950 1960 1970 1980 1990 2000 2010 2020

普及 自動化 多機能化 エコ省エネ ネットワーク

【実習】はじめての会議①

以下のような状況で、あなたは、これから1時間の会議を開こうとしています。どのように進めたらいいでしょうか。

(状況設定)

あなたは、焼き肉チェーンの店舗管理部(本社)のリーダーです。各店の接客サービス品質の向上をはかっています。数年前、展開する店舗のサービスがバラバラで統一感がない、新人の接客係を教育するさいに参考するものがないという声を受けて、あなたは、メンバーの1人とともに、全店共通の「接客サービスマニュアル」を作成し、導入しました。

マニュアルは、簡潔かつポイントが押さえてあり、顧客からの評価も高まり、店舗からの不満もおさまりました。

しかし、半年前から、別の声があがるようになったのです。例えば、接客の仕方が全員同じで個性が感じられない、ものごとを杓子定規に判断しているといった声が寄せられるようになりました。

そこで、あなたは、こうした状態を打開すべく、「マニュアルの効果はそのままにして、その弊害をなくす」ために、トップに提案することにしました。しかし、ひとりで、調査から提案までをすることは、とうていできません。そこで、自分のチームに所属するメンバーに問題提起して、これから2週間程度の作業の進め方と役割分担を決め、2週間後に結論を出したいと思っています。役員答申は、その1週間後です。

そこで、あなたはメンバーを集めて、最初の会議をセットしました。

【実習】はじめての会議②

- あなた(Xさん) 店舗管理部のリーダー
- Aさん 最近、店長から本社に異動してきた。担当していた店舗は立地の良いロードサイドで業績も好調だった。(あなたと同年齢)
- Bさん 最近、店長から本社に異動してきた。担当していた店舗は都心店。競合店や、個性的な個人オーナーの店も多く、顧客を奪われて苦勞してきた。(先輩)
- Cさん あなたの後輩。いっしょに、マニュアルを作成導入してきた。(あなたより若い社員)
- Dさん 店舗のハード、施設関係を担当している人。これまでは、マニュアルの作成には関係していない。(職人氣質)

これらの方々は、突然リーダーのあなたによって集められたので、まだ会議の趣旨などもわかっていません。

【実習】残業削減

**テーマ：むだな残業時間を減らして
みんなが気持ちよく働けるよう
するには、どうしたらいいか？**

Aさん：子育て中の女性で時短勤務中

Bさん：新入社員、たくさん働きたい

Cさん：窓際おじさん社員で、家に帰りたくない

Dさん：マネジャーで残業時間を減らすように言われている

Eさん：仕事ができる中堅社員。効率化に関心がある

Fさん：家を建てたばかり、生活のために残業代が必要

【実習】eラーニング

テーマ：eラーニングを 導入すべきかどうか？

Aさん：IT企業からの転職者、営業でモバイル端末活用、面倒はいや

Bさん：フレッシュな新入社員 友人のパーティーで動画撮影など経験

Cさん：正直よくわからず基本的に反対。プライドの高い中年社員

Dさん：パート主婦 家ではペットのブログなどにはまっている

Eさん：システム担当者、他社でも検討中らしく、ぜひ当社でも

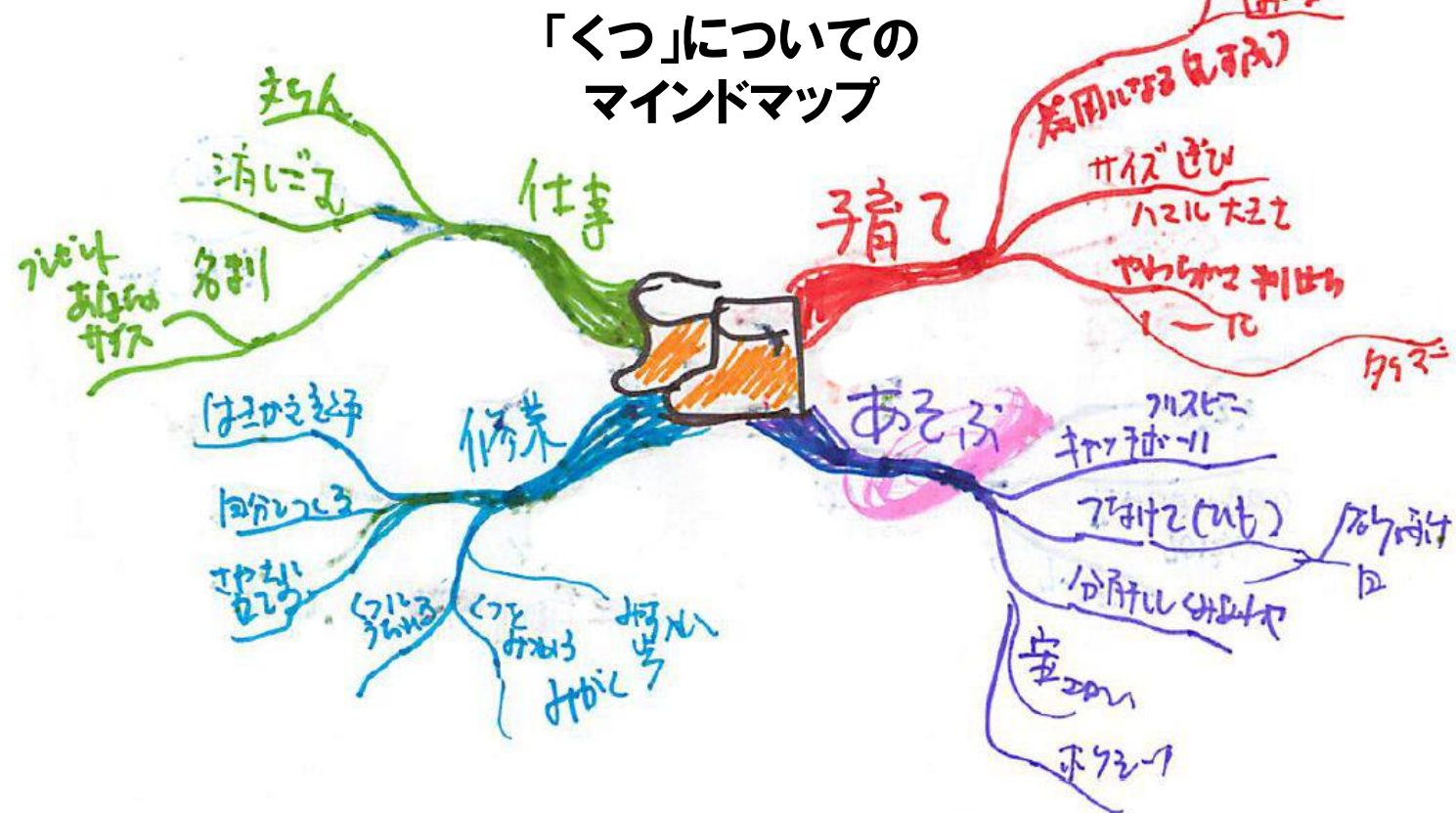
*eラーニング PCだけでなく、スマホも検討中。自分たちで撮った
動画配信(You Tubeで無料配信可能)も無料で可能。セキュリティー
についてはクリアできる見込み

【実習】社会問題

- 安楽死(又は尊厳死)を認めるべきか否か
- 中絶を認めるべきか否か
- 校内に携帯電話を持ちこむのを認めるか否か
- 夫婦別姓を認めるべきか否か
- 外国人労働者を積極的に受け入れるべきか否か
- 選挙の棄権に罰則を設けるべきか否か

【実習】アイデア問題①

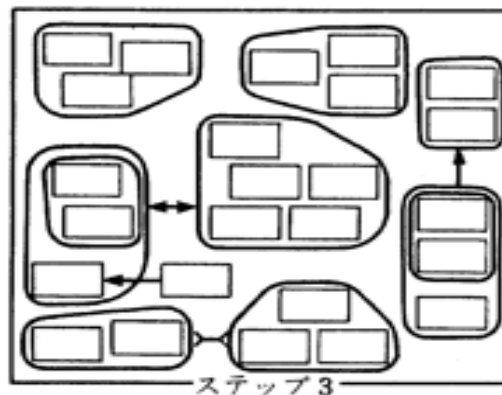
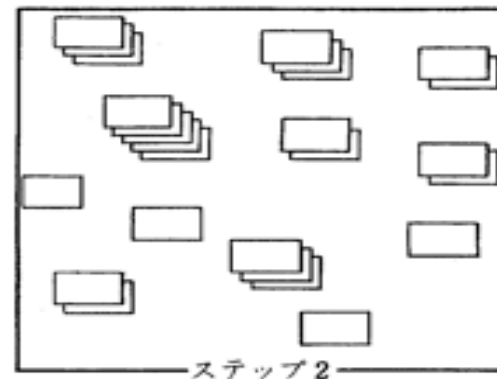
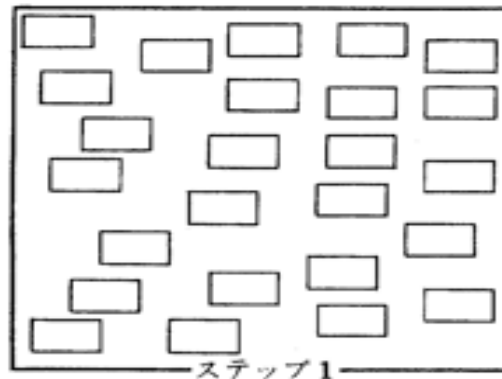
()の新しい使い道を考えよう



・用途 ・カタチ ・極端 ・ありえない ・無関係

【実習】アイデア問題②

●()について、出てきたアイデア、
問題を整理しよう（KJ法）



文化人類学者、川喜田二郎氏

行動計画を書いてもらう

	○月	○月	○月	○月ゴール
その時点での 状態 (～となっている) BE	(今)			(ゴール)
その間の 行動 (～をする) DO	(/ ~ /)	(/ ~ /)	(/ ~ /)	その先の未来

その他 さまざまな実習

場全体	ペア～4人組	グループ
手上げ・じゃんけん＊	テーマと私＊	大好きマップ＊
バースデー・チェーン	要約＊	漢字一文字＊
共通点探し	相互評価＊	しりとり紹介＊
マッピング	共通点の相違点＊	クッシュボール＊
気持ちで歩く	なりきり他己紹介	グッド＆ニュー＊
肩もみ・人間イス	顔じゃんけん	問題づくり＊
ストレッチ体操	魔法の箱	うそつき自己紹介＊
オファー回し	それはちょうどいい	21
8カウント	自分らしいもの	トラストサークル
トラストウオーク	プロファイリング	大縄飛び

＊は、机があってもできるワーク

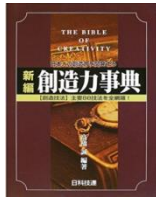
実習の分類(ジャンル)の試み

エンカウンター



自己理解 他者理解 自己受容
自己表現 感受性 信頼体験

創造性開発



発散技法

(自由連想、強制連想、類似発想)

収束技法

(空間型、系列型)

統合技法

態度技法(瞑想、TA、演劇)

ワークショップの源流

ケースメソッド

1870 法律のケース

まちづくり

1950～ 都市再開発

開発教育

1950～ パウロ フレイレ
「識字教育」

1960～市民参加
「コミュニティー・デザ
インセンター」

高田研 (1996)をもとに加筆

J デューイの教育哲学

演劇

1905 ジョージ P ベーカー

Tグループ

1945 C レヴィン

組織開発

1957 DEC
エドガー H シャイン

1970～ キースジョンストン「インプロ」
1974 J フォクス「PBシアター」

1980 TQM(日本)

1990～「OST ワークアウト AI…」

ゲーム

エンカウンター グループ

1940 グループセラピー



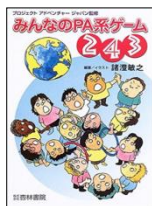
1950～ NTL

1962 エサレン研究所

1970「NLP」

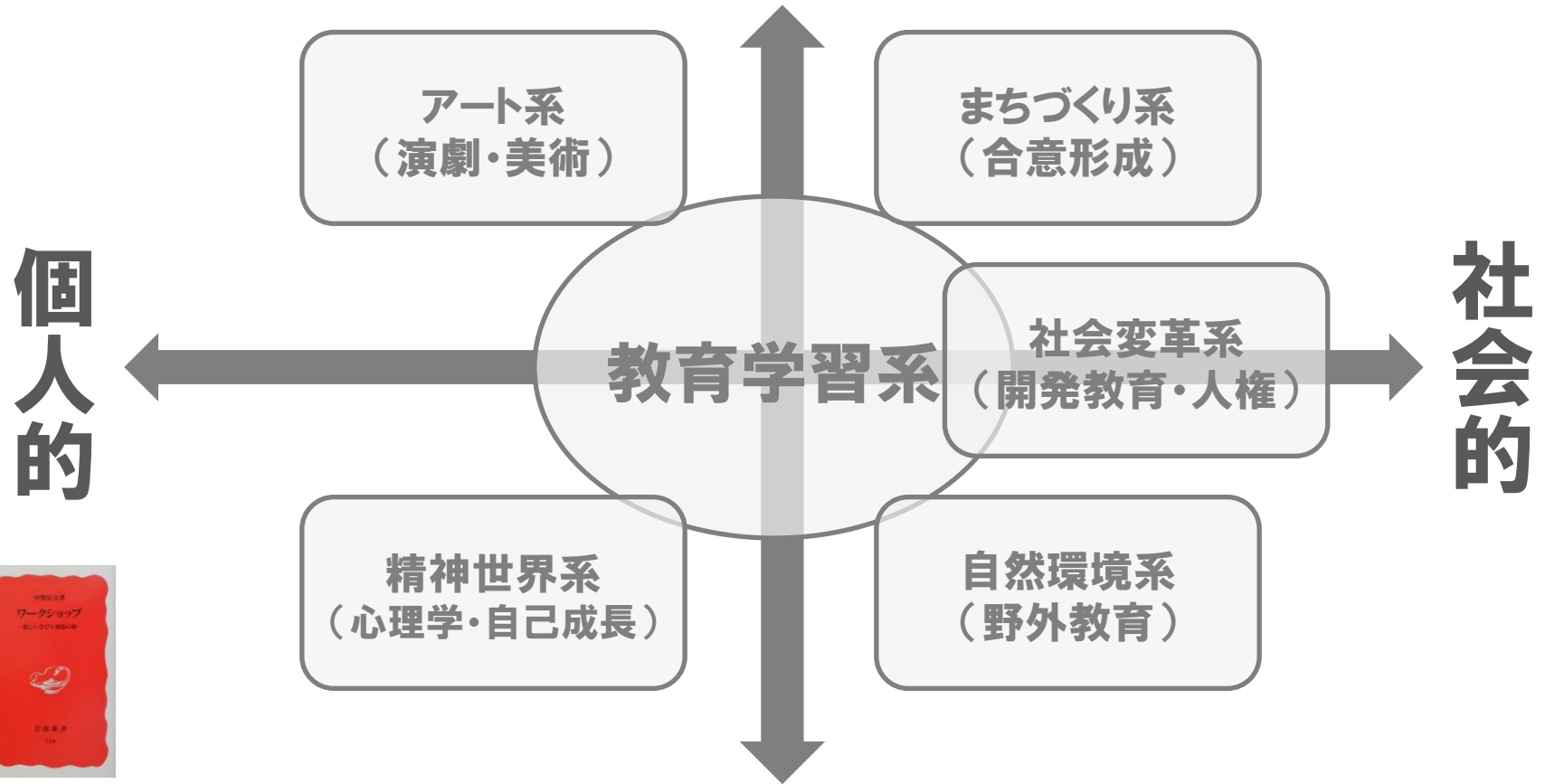
1980 ジョアンナ メイシー

1981 國分康孝



ワークショップ分類の試み

創造する



中野民雄著「ワークショップ」(2001)

学 ぶ

相互フィード
バック

シャブ
リング

相互コーチング

リハーサル

公開デモ

ホットシート

まかない

言い方、色々あるけれ
ど



手 順（例）

- プレゼンターを決めます(Aさんとします)
- ファシリテーターを決めます(Bさんとします)
- 目的や心得(ゴールやGルール)を確認します
- Aさんがプレゼンの状況を説明します
(たこさあかす)
- Aさんが、とくに扱って欲しいことを説明します
- 他の人は質疑応答で疑問を解消
- Aさんは、プレゼンします(他の人、はしっかり聞きます)
- 他の人から、フィードバックします
 - ・質問します ・提案します(+、↑)
- 本人が、感想を言います
- 全体のプロセスをふりかえります

相互コーチングの心得①

■フィードバックをする人(聞き手)

フィードバックは、講師自身が自らの行動に気づき、改善のきっかけを得るために行うものです。

ですから、フィードバックする者は、**やさしさと愛情**をもって、誠実に気づいたこと感じたことを伝え、ともに学びあうことがポイントです。

- ① **同じケースは2度**とありません。今回の挑戦に対して敬意を払い、相手に貢献できることはないか、しっかり考えましょう。
- ② フィードバックは、その人に対する愛情です。**本音で関わり**、しっかり提案しましょう。
- ③ **よいフィードバック**ができる方こそが、よい講師です。ポイントをついたフィードバックを心がけましょう。
- ④ **自分自身にも**同じところが、必ずあります(ポテンシャルプロジェクション)



相互コーチングの心得②

■フィードバックを受ける人(話し手)

フィードバックは、それを受ける方の心の在り方が重要です。自らの行動に気づき、改善のきっかけが得られるものとして、誠実に受け止めましょう。

- ①素直に聴きましょう(**言い訳や意見はあと**)。
- ②自分では気づかない大切な情報をもらえる、よい機会であるにとらえましょう。
- ③内容を理解しようとしましょう。わからなければ確かめます。
(**わかったフリをしない**)
- ④フィードバックをどう受け止めるか、どう活用するか、
すべて、自分の責任で決めます。





フィードバック・シート

年 月 日

より

さんへ

●よかったところ

●さらに
よくするために

ライブメソッド®を磨き上げる

やってみて、ふりかえる！

話し手 気づき→次の手

聞き手① 気づき→自分におきかえて

聞き手② フィードバックのしかた



表現術

感じよく わかりやすく やりとりして

こんなプレゼンはいやだ！

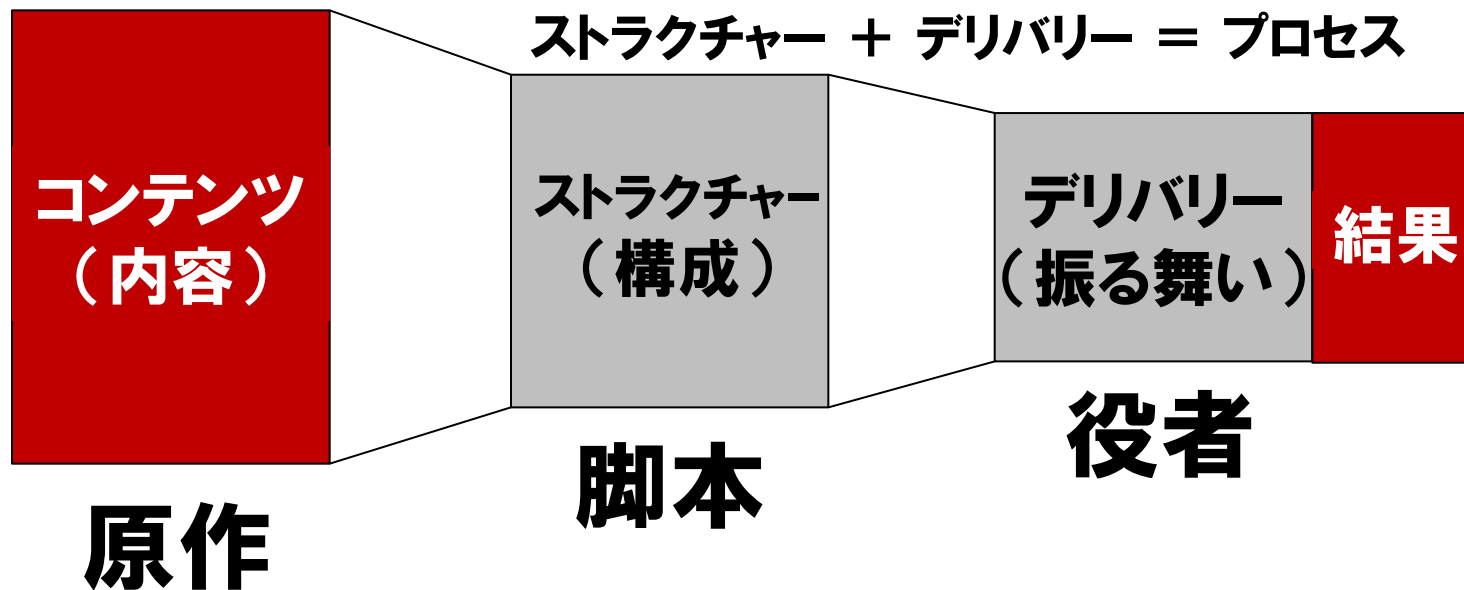
**あなたが、これまでの人生で経験した、
最低のプレゼンテーションは、どんなもの
でしたか？**

「こんな風に話されるのは絶対イヤ」

「やめてほしい、、、」

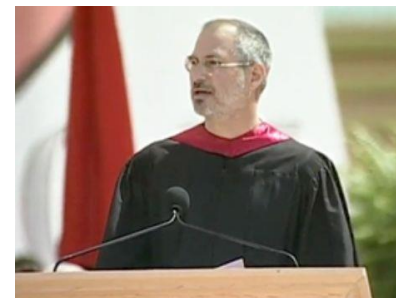
「もう二度と聞きたくない」

プレゼン4つの要素



プレゼンス
Presence

在り方



スティーブジョブス 感動のスピーチ
スタンフォード大学 2005年6月12日

心をつなぐ言葉づかい

し

姿勢 動き

え

笑顔 大好き

あ

アイコンタクト

み

みじかく（ヒゲ 接続詞 時間）

た

対話で（質問）

り

臨場感（具体例 描写「 」）



【実習】自己紹介で表現力を磨こう①

別紙に書き出してみよう

●情報あげます・ください型

あなたが詳しい情報は何でしょう。

●思い入れ大好き型

あなたの思い入れのある「好物」は何でしょう。

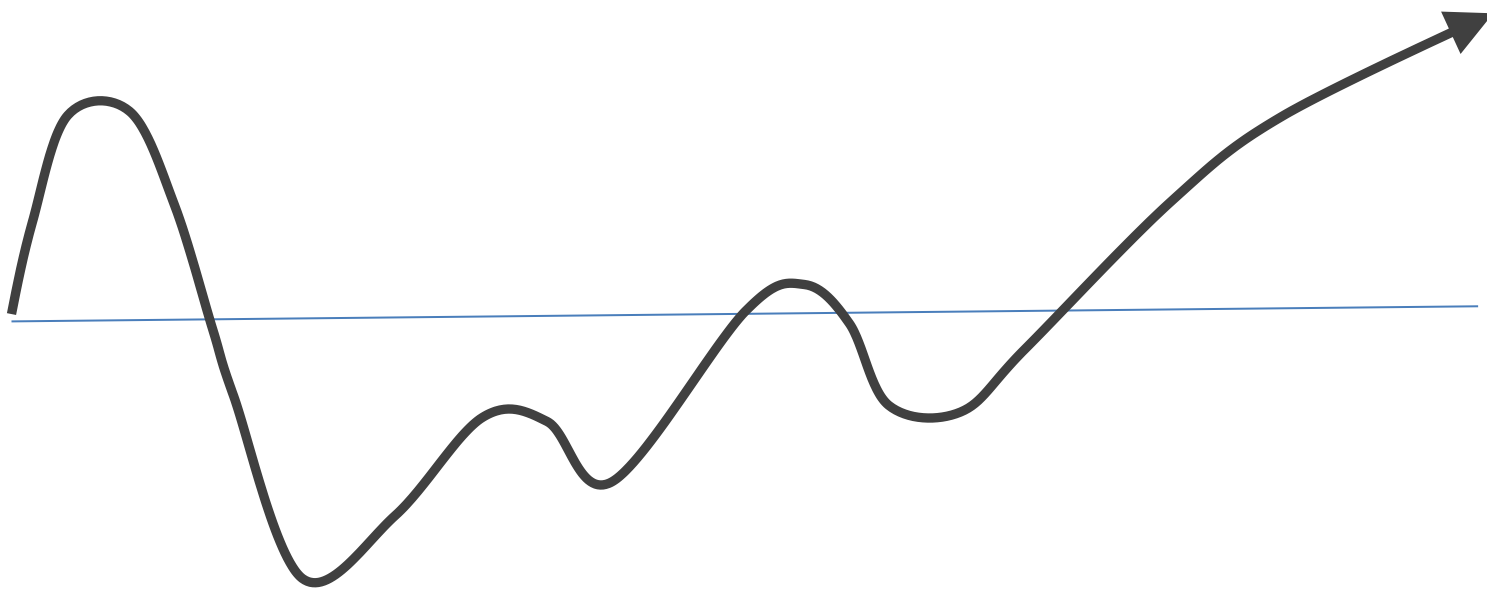
●やっちゃった失敗談型

あなたがやってしまった失敗談や、恥ずかしい思い出があれば、勇気を出して、書き出してみてください。

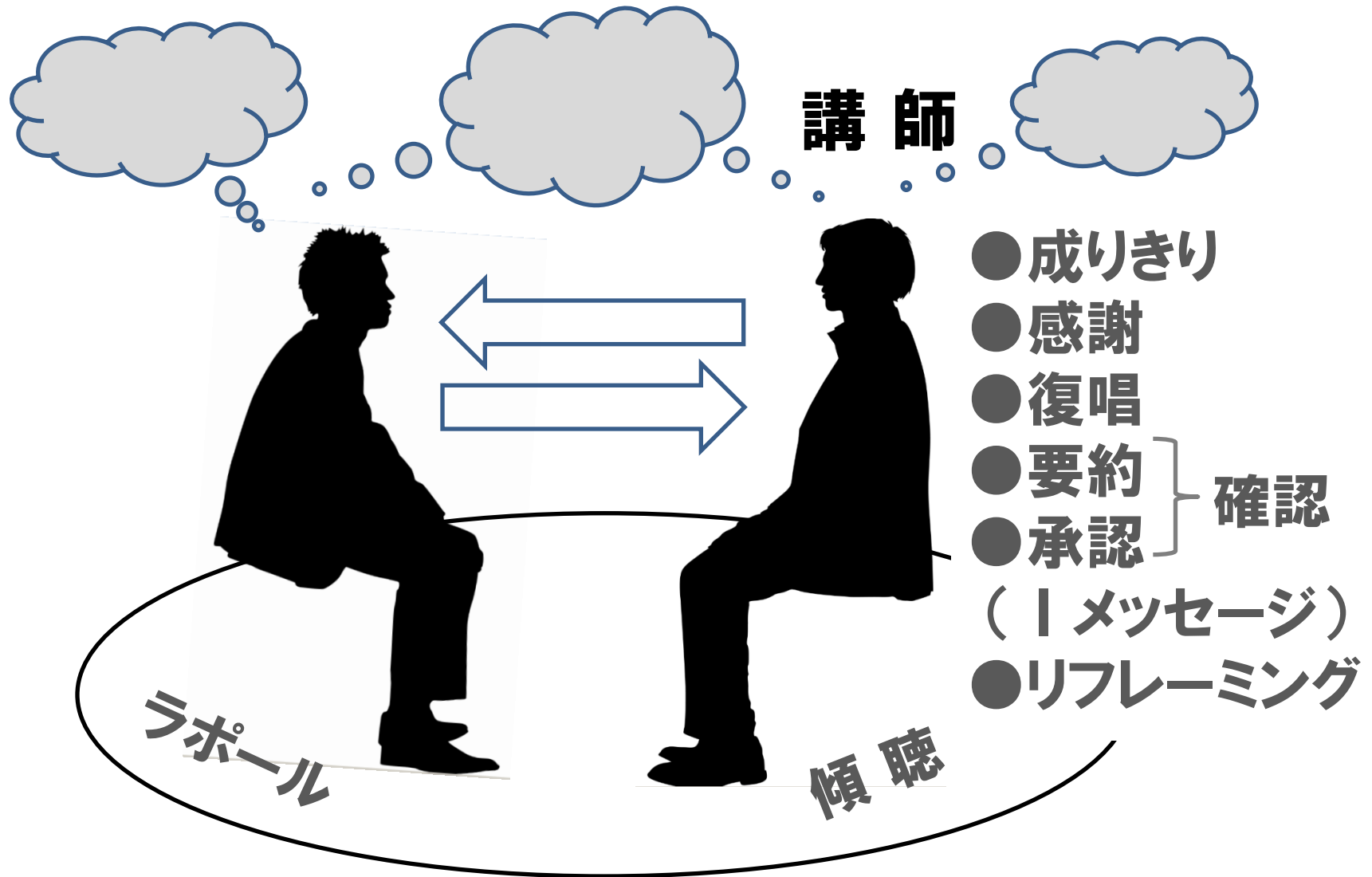
【実習】自己紹介で表現力を磨こう②

●今日のテーマとの関係性をつくる

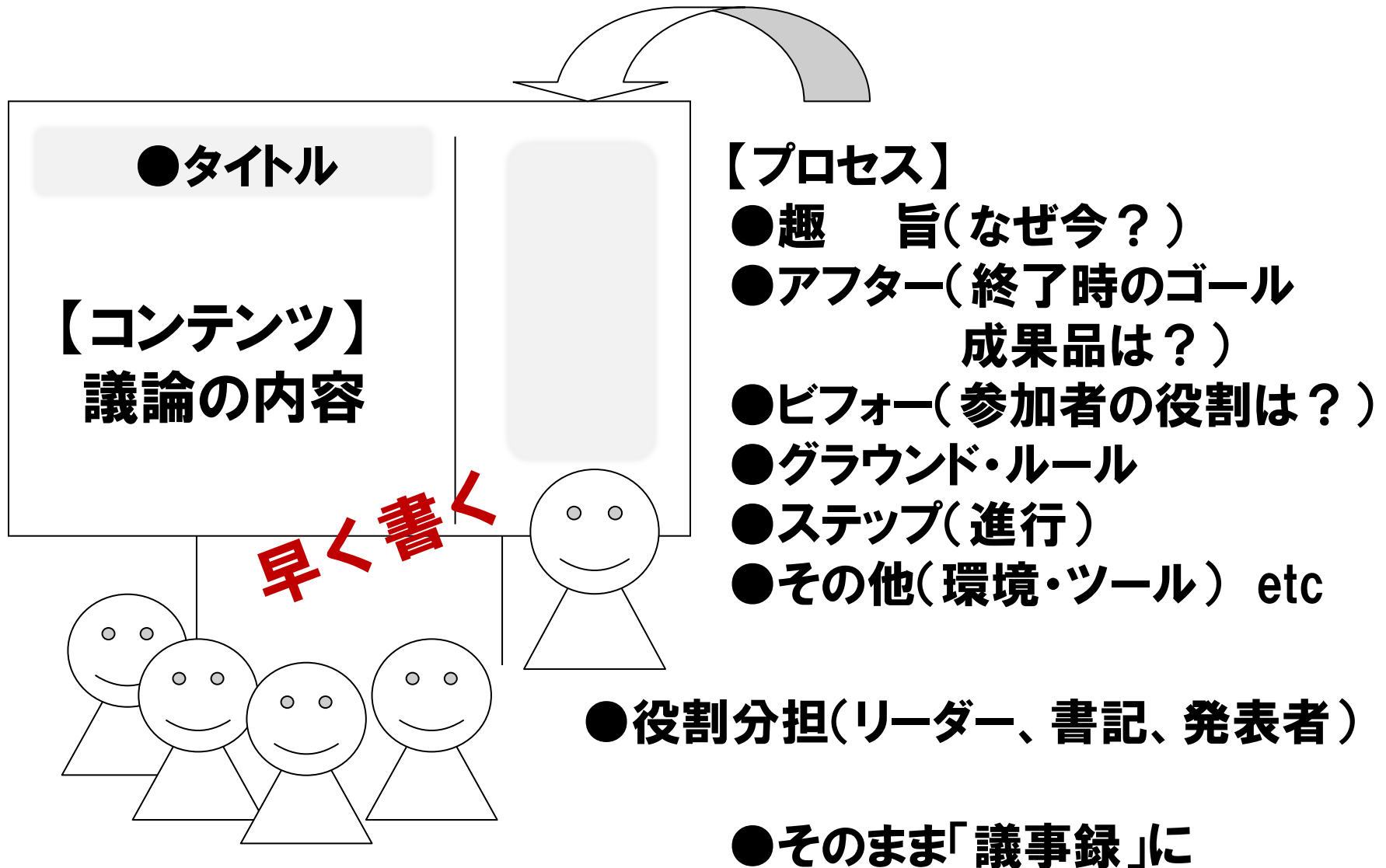
●ちょっと、ドラマティックに！



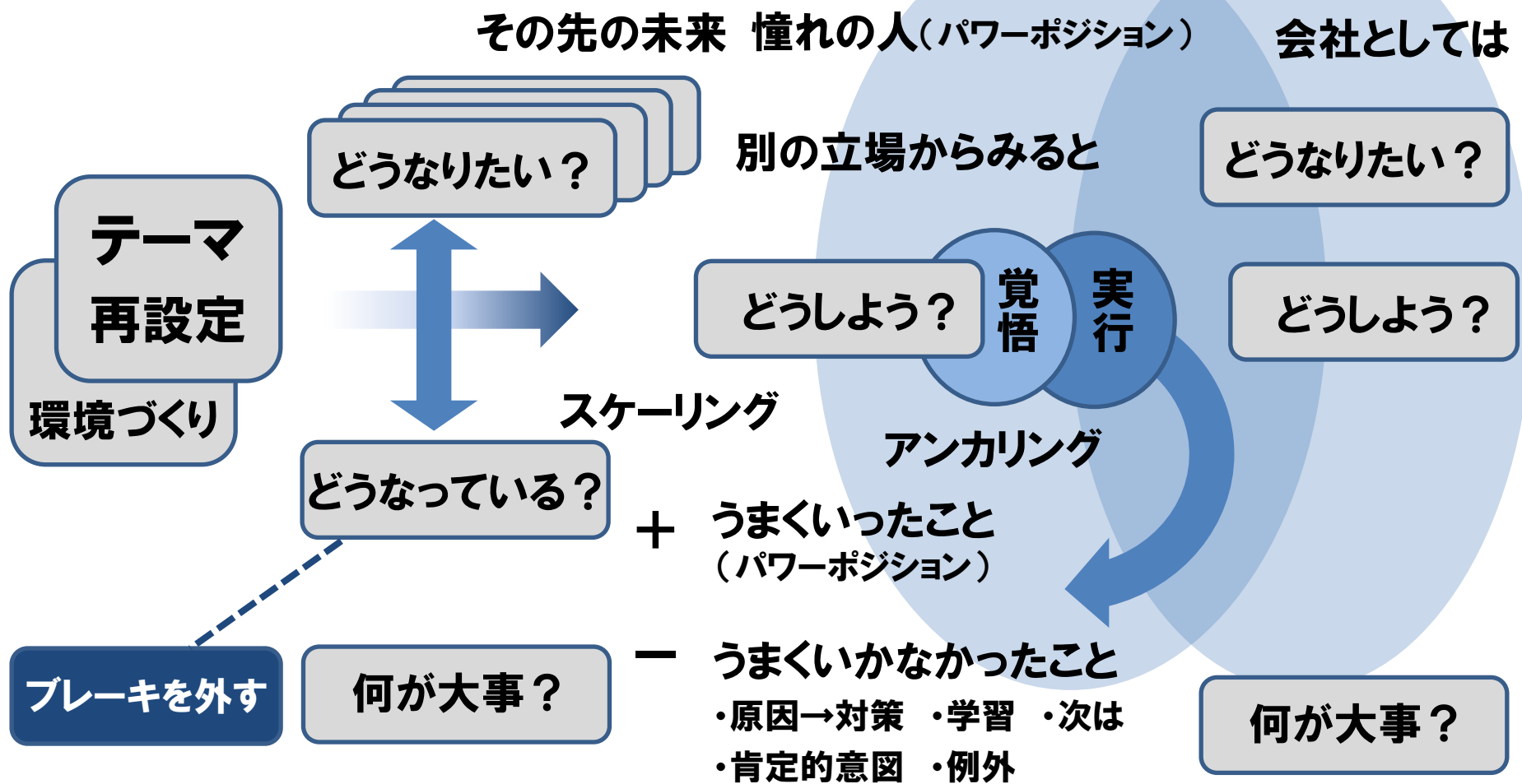
受け取ってもらえている感①



受け取ってもらえている感②



ビジョンを引き出す問いかけ①



チャンク(具体的には 他には 一言で言うと)

ビジョンを引き出す問いかけ②

①きっかけ

②入社当初

- ・業務や人間関係でよかったこと、期待通り（期待以上）だったことは？
- ・業務や人間関係でイヤだったこと、期待と違っていたことは？

③入社から現在までの「業務」

- ・どんな案件が好きだった？ どんなところが？
- ・どんな案件が好きじゃなかった？ どんなところが？
- ・どんな案件がうまくいった？ どんなふうに？
- ・どんな案件がうまくいかなかった？ どうして？

④入社から現在までの「人間関係」

- ・どんな人が好きだった？ どんなところが？
- ・どんな人が好きじゃなかった？ どんなところが？
- ・うまくいった「人間関係」は？ どうして？
- ・うまくいかなかった「人間関係は？」 どうして？

⑤現在

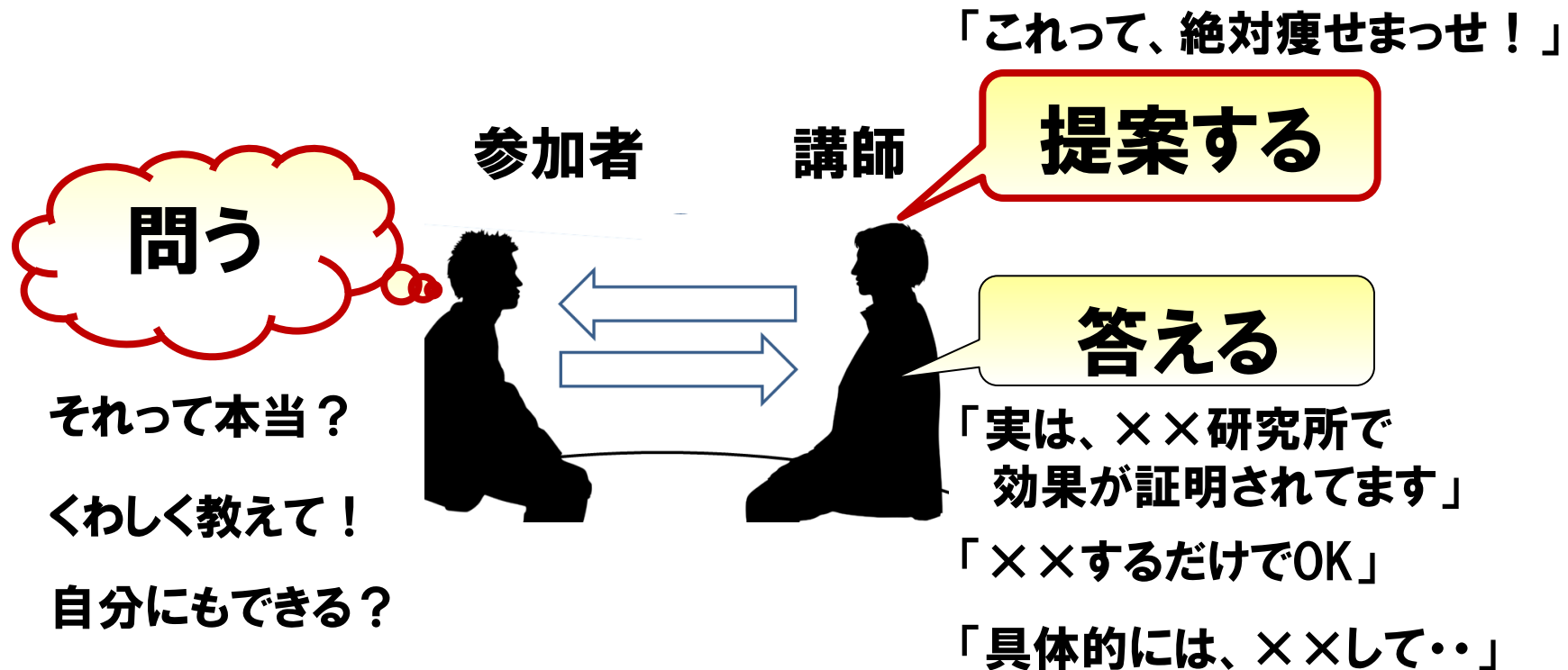
- ・会社や自分の部署での、「業務」の現状は？
うまくいっているところは？ いってないところは？
- ・会社や自分の部署での、「人間関係」の現状は？
うまくいっているところは？ いってないところは？
- ・自分が仕事で大切にしているものは？
どうしてそれが大切？
- ・今の仕事でないがしろにされている自分の価値観は？
どんな時にそれを感じる？

⑥未来

- ・どんな自分になりたい？ どんな会社になってほしい？
- ・今の「業務」や「人間関係」が、何の制約もなかったら、本当はどうなればいい？
- ・3年後 or 5年後 or 10年後、
今の仕事はどうなればいい？
- ・3ヵ月後 or 半年後 or 1年後、
今の仕事はどうなればいい？

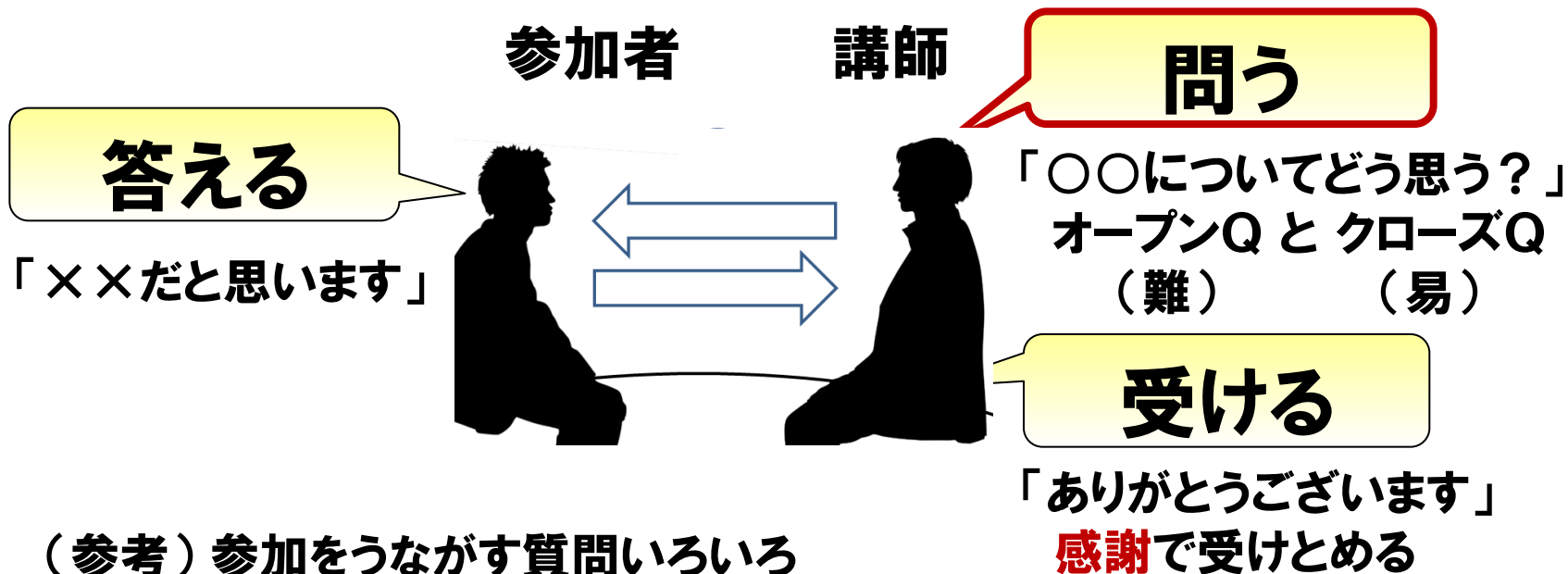
対話で紡ぐ ①

【パターン1】無言のツツコミに答える



対話で紡ぐ②

【パターン2】 答を相手に言ってもらおう

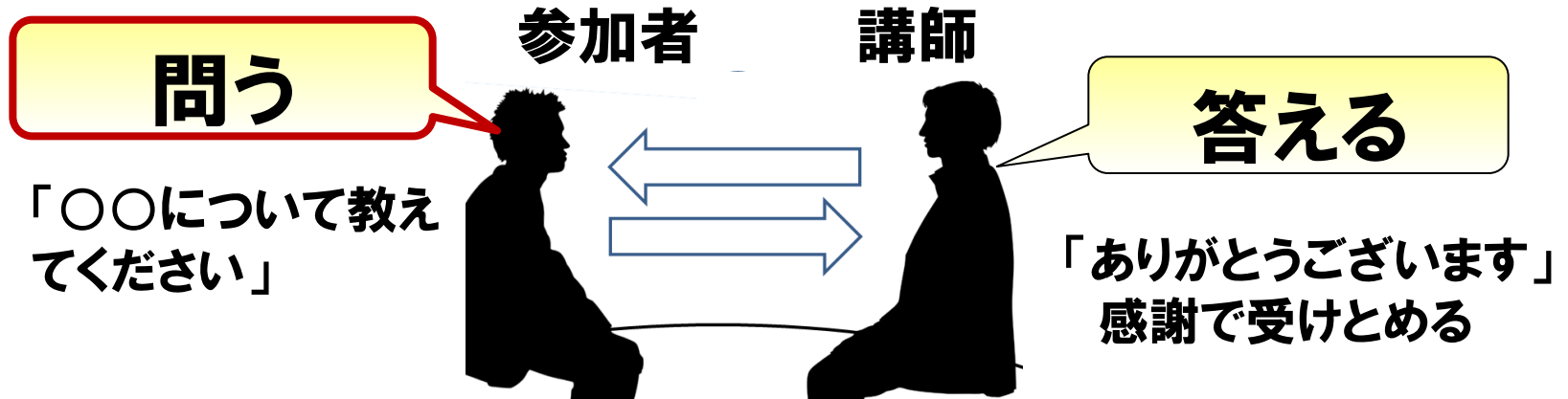


(参考) 参加をうながす質問いろいろ

答のありか	講師は知っている	講師は知らない
参加者は知っている	儀礼的、仲間意識 ね～ね～知ってる？	コーチング インタビューなど
参加者は知らない	クイズ、テスト コンサルティング	問題解決 テーマ設定 ファシリテーション

対話で紡ぐ③

【パターン3】質問を受けとめる



●回答第一声は？

- 「ご質問ありがとうございます」 感謝の言葉で
- 「ご質問は、・・・ということでしょうか」 確認をとる
- 「それは、△△です。なぜなら・・・」 まず結論から話す
- 説明は最大2分。確認をとる「ここまでよろしいでしょうか」

●気持ちとしては

- 質問者を味方にする ○質問者は対等な仲間である
(上から目線やへりくだったりしない)

対話で紡ぐ④

【パターン3】質問を受けとめる(続き)

●発展形としては ~チャンク=(肉のぶつ切り)

○目の前の人に納得してもらいながら、内容を一般化(チャンクアップ)したり、同じような例をあげて(チャンクラテラル)で、まわりの方の学びにつなげる。そして別の領域にチャンクダウン。

●質問に答えられないときは

「答えられない質問はあっても、対応できない質問はない」

○後日調べて対応する(絶対はぐらかさない)

○他の参加者に聞いてみる(価値観の問題など)

○一個人の見解という形で話す

フレームワークの活用①

フレームワークは質問である。

●SWOT分析

現状を、S(強み)、W(弱み)、O(機会)、T(脅威)に分けて整理する。

●重要度・緊急度

重要度をタテ軸に、緊急度をヨコ軸にして、個々の課題をマッピングして、優先順位を議論していく。重要だけど緊急ではない課題の中に、本質的な問題が隠れていることがある。

●できている・できていない

現状のある課題について、できているところと、できていないところを整理していく。

フレームワークの活用②

●メリット・デメリット

ある課題を実行するとしたら、どんなメリットがあるかデメリットがあるかを洗い出して整理する。

●促進要因・抵抗要因

ある課題を実行する場合、それを促進する要因と、抵抗する要因には何があるかを整理していく。

●モア・レス

ある課題を実行する場合、これから増やしていかなければならない行動や要素(モア)、減らしていかなければならない行動や要素(レス)には何があるかを整理していく。

●5つの競争要因

ある事業をとりまく環境として、業界内の競争環境、買い手との力関係、売り手との力関係、新規参入の脅威、代替品の脅威といった、5つの競争要因にわけて現状を分析する。

エンディング さらなる成長のために

忘れてはいけないこと

- 本日学んだこと
- ご自身のゴールを確認
- 質疑応答 & 意見交換
- 計画・約束 承認・支援
- アンケート 写真 締め
- お見送り 懇親会 次のステップ



無料メルマガ 話のネタ帳

ライブ講師®実践会 提供

講師のネタ帳365

Q ライブ講師®実践会とは？

無料コンテンツ

開催予定セミナー

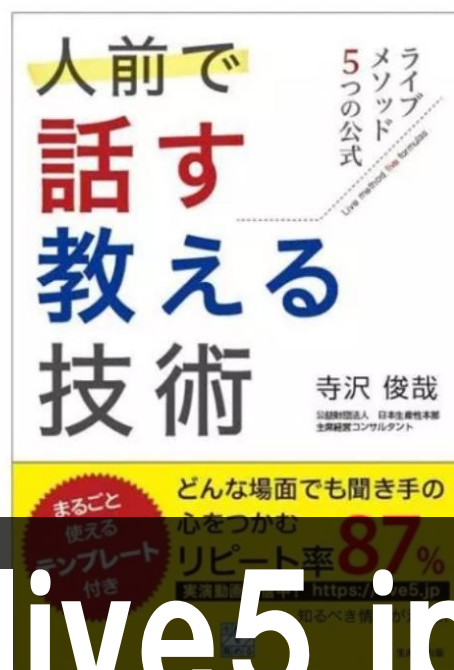
VIDEOセミナー

経営品質への入口

こんにちは！「人前で話す教える技術」の著者

ライブ講師®実践会代表の 寺沢俊哉です。

このサイトでは、研修の「つかみ」や、朝礼で、すぐに使える「話のネタ」をご提供しています。



<https://live5.jp/>

対話で「学びの場」をつくろう！

📌 ライブ講師®実践会



<https://live5.jp/jk/>

定例オンライン
(ZOOM)定例セミナー
(東京・大阪開催)

	第3日曜 開催	12～15時 ベーシック	15～18時 アドバンス	講 師	第2・第4水曜 21:30～ 23時
1月	1月20日	聞き手を前のめりにさせる 「つかみ」と「マジック」の極意		寺沢＋中里	1/9 1/23
2月	2月17日	ケーススタディーの進め方 素晴らしい会社から学ぼう(ベンチマーキング)		寺沢＋小林	2/13 2/27
3月	3月17日	一から学ぶ ライブメソッド®入門講座 シャプリング(公開コーチング)		寺沢俊哉	3/13 3/27
4月	(休)	＊特別セミナーを予定			4/10 4/24
5月	5月19日	ファシリテーターに求められる対話能力の向上 真のコーチングを学ぼう		寺沢＋宮越	5/8 5/22
6月	6月16日	会議や研修で使えるゲームをマスターしよう 「オリジナルゲーム」の開発のすすめ		寺沢＋石神	6/12 6/26
7月	7月21日	ケースをもっと臨場感のあるものに プレイバックシアターの技術を活かそう		寺沢＋久保田	7/10 7/24
8月	(休)	＊特別セミナーを予定			8/14 8/28
9月	9月15日	一から学ぶ ライブメソッド®入門講座 シャプリング(公開コーチング)		寺沢俊哉	9/11 9/25
10月	10月20日	研修ゲームの徹底研究(企画中)			10/9 10/23
11月	11月9,10日	大阪開催(2日間・企画中)			
11月	11月17日	ライブフェスタ(企画中)			11/13 11/27
12月	(休)	＊特別セミナーを予定			12/11 12/25

会員限定掲示板

要 会員パスワード



Facebook interface for the group 'ライブ講師(R)実践会 会員限定掲示板' (Live Instructor (R) Practice Association Member Exclusive Bulletin Board).

Group Name: ライブ講師(R)実践会 会員限定掲示板
Status: 非公開グループ (Private Group)

Navigation Menu (Left):

- 情報 (Information)
- ディスカッション (Discussion)
- チャット (Chat)
- アナウンス (Announcement)
- メンバー (Members)
- イベント (Event)
- 動画 (Video)
- 写真 (Photo)
- ファイル (File)
- グループインサイト (Group Insights)
- グループのモデレーショ... (Group Moderation...)
- このグループを検索 (Search this group)
- ショートカット (Shortcut)

Main Content Area:

ライブ講師®実践会 会員限定掲示板 質問やら 活動やら

Buttons: 参加済み (Joined), お知らせ (Notice), シェア (Share), その他 (Other)

Post Creation Bar:

- 投稿する (Post)
- 写真・動画 (Photo/Video)
- ライブ動画 (Live Video)
- その他 (Other)

Post Input Area:

テキストを入力... (Enter text...)

Right Sidebar:

投稿のカテゴリを設定しよう + トピックを作成 (Set post category + Create topic)

メンバーを招待 (Invite members) / 招待を埋め込む (Fill invitation)

手順1 こちらにアクセスし ボタンをクリック



内容をご覧いただき
ボタン(↓)をクリック

入会ご希望の方はこちらから

<https://live5.jp/jk/>

手順2「お申込はこちら」ボタンを

 ホーム

ライブ講師®実践会 入会手続きはこちらです

下記内容をご確認の上、お申し込み下さい（[会則](#)）。

お申込はこちらから

参加費用

●入会金—20000円+税

キャンペーン中！ ただ今0円です。

●月会費 7500円+税 全額返金保証（1か月以内）

入会申込された日から**1か月以内であれば、費用負担は発生しません。**

もし、「自分にはあわないな」と感じたら、おっしゃってください（会員にお知らせする専用メールアドレス、あるいは、電話番号までご一報いただければ、返金させていただきます）。

また、**1か月経過後**も、会員にお知らせしている専用メールアドレスまでご連絡いただくことで、**退会はいつでも**できます。

ご連絡いただいてから最大1週間で退会手続きが完了します。次回以降の参加費の支払いはございません。

その時点で、会員サービスは適用されなくなります。

月の途中の退会でも会費の日割り精算はおこなっておりませんのでご了承ください。

会則などの詳細説明のあるページに飛びますので、こちらで再度、緑のボタン(↓)をクリックしてください。

お申込はこちらから

手順3 入力画面

【ライブ講師(R)実践会】

お支払い方法

☒ ■月額7500円+税 クレジットPayPal

姓 *

名 *

フリガナ *

メールアドレス *

電話番号 *

郵便番号 *

都道府県 *

東京都 ▼

住所 *

ご紹介者（いらっしゃる場合）

お生まれになった月と日（本人確認のため） *

12 ▼ 月 31 ▼ 日

確認する

必要事項を記入して

確認する

をクリックして手続を進めると、
PAYPAL(クレジット支払い)の画面に移行します。
銀行振込(年額一括)をお希望の方は、おっしゃっていただければ、別途ご案内いたします。

手順4 PAYPALでの決済

PAYPALでお手続きをお済ませください。

つどのクレジット番号入力ですと登録できないことがあるようです。あらかじめ、PAYPALのアカウントを作成し(クレジットを登録し)、支払いの際は「PAYPALを利用する」を選択する事をおすすめします。

毎回カード番号入力もつどしなくてすむので便利です。

PAYPALについてご不明の点がございましたら、
<https://live5.jp/systemteki/paypaltouroku/>
に説明がございます。

会員限定動画の内容(例)

「あわせる対話の極意～ご当地ネタの探し方、いかし方」「つかむ対話でひきつけよう～クイズ編」「同～データ編」「同～エピソード編」「同～マジック編」「同～実習編」「いかす対話でテーマにつなげる～実習進行の基本」「鉄板ネタ1 共通点探し」「鉄板ネタ2 他己紹介」「シャブリングでネタをしゃぶりつくそう」「かさねる対話で自分事に～自己開示とストーリーテリング」「同～受けとめる力(真の傾聴とは)」「みつける対話で発見をうながす～問題解決の基本」「同～問いかけの種類」「のせる対話の承認しよう～ツボをはずさない」「同～参加者から提供者に」「同～計画をたててコミットする」「興味を引きつける研修タイトルの付け方」「なぜ開催するのかの根拠を押さえる」「参加者の状態を知っておこう(知識・技術×やる気)」「さまざまなタイプの参加者への対応」「終了時点での参加者の状態を明確にする方法」「ベネフィットをうちだそう」「参加者満足と主催者満足を重ねる」「会場選びと設営のポイント」「テキスト作成の勘所」「もれなく決める！当日開場前の準備事項」「開場から登壇まで」「第一声からアイスブレイクへの流れ」「オリエンテーションで必ず伝える4つの項目」「講師の自己紹介をどこにはさむか」「まずは、感じよく、そして、わかりやすく」「しくじり先生に学ぶ、スライド資料の進行方法」「ホワイトボード～板書の秘訣」「講師の対話力4つのレベル」「想定外にどう対応するか」「口数の少ない人への対応」「口数が多い人への対応」「質疑応答にどう答えるか」「実践への橋渡し～エンディングはスタートだ」「アンケートや写真撮影」「お見送りから懇親会まで」「研修ゲームの数々」「ケースメソッドの進め方」「ロールプレイングの進め方」「的確なフィードバックが場を引き締める」その他

さいごに・・・

人生の終わりに残るのは、我々が
集めたものではなく、与えたものだ。

ジェラルド・シヨドリー

- “Ce n'est pas ce que nous avons amassé qui reste après cette vie, mais ce que nous avons donné.” Gérard Chaudry

ありがとうございました(寺沢俊哉)